



VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ

BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY

FAKULTA PODNIKATELSKÁ

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT

ÚSTAV FINANCÍ

INSTITUTE OF FINANCES

**HODNOCENÍ FINANČNÍ SITUACE PODNIKU A NÁVRHY
NA JEJÍ ZLEPŠENÍ**

EVALUATION OF THE FINANCIAL SITUATION OF A COMPANY AND PROPOSALS FOR ITS
IMPROVEMENT

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

BACHELOR'S THESIS

AUTOR PRÁCE

AUTHOR

Kristýna Džubová

VEDOUCÍ PRÁCE

SUPERVISOR

doc. Ing. Vojtěch Bartoš, Ph.D.

BRNO 2021

Zadání bakalářské práce

Ústav: Ústav financí
Studentka: **Kristýna Džubová**
Studijní program: Ekonomika a management
Studijní obor: Účetnictví a daně
Vedoucí práce: **doc. Ing. Vojtěch Bartoš, Ph.D.**
Akademický rok: 2020/21

Ředitel ústavu Vám v souladu se zákonem č. 111/1998 Sb., o vysokých školách ve znění pozdějších předpisů a se Studijním a zkušebním řádem VUT v Brně zadává bakalářskou práci s názvem:

Hodnocení finanční situace podniku a návrhy na její zlepšení

Charakteristika problematiky úkolu:

Úvod
Cíle práce, metody a postupy zpracování
Teoretická východiska práce
Analýza současného stavu
Vlastní návrhy řešení
Závěr
Seznam použité literatury
Přílohy

Cíle, kterých má být dosaženo:

Student provede hodnocení finanční situace podniku na základě finanční analýzy a zhodnotí vnitřní a vnější prostředí pomocí Porterova modelu pěti sil, SLEPTE a shrne SWOT analýzou. Na základě výsledků z analýz bude formulovat návrhy, které by měly pomoci ke zlepšení finanční situace vybraného podniku.

Základní literární prameny:

DLUHOŠOVÁ, D. Finanční řízení a rozhodování podniku. 2. upravené vyd. Praha: Ekopress, 2008. 192 s. ISBN 978-80-86929-44-6.

GRASSEOVÁ, M. a kol. Analýza podniku v rukou manažera. 2. vyd. Brno: Computer Press, 2012. 325 s. ISBN 978-80-265-0032-2.

KISLINGEROVÁ, E. a kol. Manažerské finance. 3. vyd. Praha: C. H. Beck, 2010. 811 s. ISBN 978-8-7400-194-9.

KNÁPKOVÁ, A., D. PAVELKOVÁ, D. Remeš a K. ŠTEKER. Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady. 3. kompletně aktualizované vyd. Praha: Grada Publishing, 2017. 232 s. ISBN 978-80-2-1-0563-2.

SCHOLLEOVÁ, H. Ekonomické a finanční řízení pro neekonomy. 2. rozšířené vyd. Praha: Grada Publishing, 2012. 272 s. ISBN 978-80-247-4004-1.

SEDLÁČEK, J. Finanční analýza podniku. 2. aktualizované vyd. Brno: Computer Press, 2011. 160 s. ISBN 978-80-251-3386-6.

Termín odevzdání bakalářské práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2020/21

V Brně dne 28.2.2021

L. S.

doc. Ing. Mgr. Karel Brychta, Ph.D.
ředitel

doc. Ing. Vojtěch Bartoš, Ph.D.
děkan

Abstrakt

Bakalářská práce se zaměřuje na hodnocení finanční situace společnosti Dermacol, a.s. v letech 2015-2019 za pomoci ukazatelů finanční analýzy. Tato práce je rozdělena na tři části – teoretickou, praktickou a souhrnné zhodnocení finančního zdraví na základě předchozích dvou částí. V první části jsou definovány vybrané ukazatele a pojmy s nimi spojené. V praktické části se nachází aplikace teoretické části. Poslední část se zabývá hodnocením výsledků získaných v analytické části a návrhy na zlepšení finanční situace společnosti.

Abstract

The bachelor's thesis deals with financial situation of the company Dermacol, a.s. in years 2015-2019 with help of the indicators of financial analysis. This thesis is split in three parts – theoretical, practical and assessment of those two parts. In the first part is defined selected indicators and concepts. In the practical part is located application of the theoretical part. The last part deals with evaluation of results gained in the analytical part and suggestions for improving the financial situation of the company.

Klíčová slova

finanční analýza, rozvaha, výkaz zisků a ztrát, SWOT analýza, likvidita, rentabilita, cash flow, finanční situace společnosti

Key words

financial analysis, balance sheet, profit and loss statement, SWOT analysis, liquidity, profitability, cash flow, financial situation of the company

Bibliografická citace

DŽUBOVÁ, Kristýna. *Hodnocení finanční situace podniku a návrhy na její zlepšení* [online]. Brno, 2021 [cit. 2021-05-12]. Dostupné z: <https://www.vutbr.cz/studenti/zav-prace/detail/135417>. Bakalářská práce. Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, Ústav financí. Vedoucí práce Vojtěch Bartoš.

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že předložená bakalářská práce je původní a zpracovala jsem ji samostatně. Prohlašuji, že citace použitých pramenů je úplná, že jsem ve své práci neporušila autorská práva (ve smyslu Zákona č. 121/2000 Sb., o právu autorském a o právech souvisejících s právem autorským).

V Brně dne 16.5.2021

.....

podpis autorky

Poděkování

Mé poděkování patří v první řadě vedoucímu mé bakalářské práce, doc. Ing. Vojtěchu Bartošovi, Ph.D., za cenné rady a vedení při zpracovávání práce. Dále chci poděkovat společnosti Dermacol, a.s., jmenovitě paní Ing. Veronice Příbylové. Největší poděkování míří mé rodině a nejbližším, především mamince, která mi byla při celém studiu největší oporou. Děkuji, že Tě mám.

Obsah

ÚVOD	10
CÍLE PRÁCE, METODY A POSTUPY ZPRACOVÁNÍ	11
1 TEORETICKÁ VÝCHODISKA PRÁCE	13
1.1 Finanční analýza.....	13
1.2 Uživatelé finanční analýzy	13
1.3 Zdroje informací pro finanční analýzu	14
1.3.1 Rozvaha	14
1.3.2 Výkaz zisku a ztráty	16
1.3.3 Přehled o peněžních tocích.....	16
1.3.4 Výkaz o změnách vlastního kapitálu	16
1.3.5 Příloha účetní závěrky	17
1.4 Metody finanční analýzy	17
1.4.1 Analýza absolutních (stavových) ukazatelů	17
1.4.2 Analýza rozdílových ukazatelů	18
1.4.3 Analýza poměrových ukazatelů	19
1.4.4 Analýza soustav ukazatelů	26
1.5 Analýza okolí společnosti	30
1.5.1 Porterův model pěti sil.....	30
1.5.2 PESTLE analýza	32
1.5.3 SWOT analýza	34
2 ANALÝZA SOUČASNÉHO STAVU	35
2.1 Charakteristika analyzované společnosti	35
2.1.1 Historie společnosti	36
2.1.2 Další informace o společnosti.....	37
2.1.3 Filozofie Dermacol	38

2.1.4	Organizační struktura	38
2.2	Finanční analýza.....	39
2.2.1	Analýza absolutních ukazatelů	39
2.2.2	Analýza rozdílových ukazatelů	51
2.2.3	Analýza poměrových ukazatelů	53
2.2.4	Analýza soustav ukazatelů	63
2.3	Analýza okolí společnosti	67
2.3.1	Porterův model pěti sil.....	67
2.3.2	PESTLE analýza	68
2.3.3	SWOT analýza	71
3	VLASTNÍ NÁVRHY ŘEŠENÍ.....	73
4	ZÁVĚR.....	78
	SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ	79
	SEZNAM GRAFŮ.....	83
	SEZNAM VZORCŮ.....	84
	SEZNAM OBRÁZKŮ	86
	SEZNAM TABULEK	87
	SEZNAM POUŽITÝCH ZKRATEK.....	88
	SEZNAM PŘÍLOH	89

ÚVOD

Tématem této bakalářské práce je zhodnocení finanční situace a návrhy na její zlepšení společnosti Dermacol, a.s. Značka Dermacol vznikla již v roce 1966 ve filmových studiích Barrandov. Nicméně společnost, kterou se v této práci zabývám, byla založena zakladatelskou listinou v roce 2010 společností Alphaduct, s.r.o. Dermacol se zaměřuje zejména na výrobu a prodej kosmetiky, pyšní se dlouholetou tradicí a oblíbeností po celém světě. Výrobky Dermacol se distribuují do 76 zemí světa, prodávají se ve 12 značkových prodejnách a jsou k dispozici v 853 prodejnách místech. U zrodu značky stála kosmetička Olga Knoblochová, nyní jsou vlastníky společnosti manželé Věra a Vladimír Komárovi.

K zhodnocení finanční situace v podniku se používá finanční analýza, která hodnotí minulost a současnost ve společnosti a tvoří významné podklady pro rozhodování manažerů. Neslouží ale jen manažerům. Výsledky této analýzy jsou cenné i pro další subjekty v okolí společnosti, jako jsou například banky (ty užívají ukazatele FA například pro rozhodnutí při poskytování úvěrů), zaměstnanci (zjišťují prosperitu společnosti), akcionáři apod. Tito mohou zjistit, zda je finanční zdraví podniku dobré a vyplatí se jím dále zabývat.

Finanční analýza je prováděna za pomoci účetních výkazů (rozvaha, výkaz zisku a ztráty, přehled o peněžních tocích a příloha) z let 2015-2019.

Má bakalářská práce je rozdělena do tří hlavních částí, a to do teoretické, kde si vysvětlíme ukazatele a jednotlivé části analýzy, na základě kterých se budeme moct prakticky zabývat financemi společnosti v části praktické. V poslední kapitole se pokusím navrhnout řešení ke zlepšení finančního zdraví společnosti.

CÍLE PRÁCE, METODY A POSTUPY ZPRACOVÁNÍ

Hlavním cílem této bakalářské práce je zhodnotit finanční poměry v akciové společnosti Dermacol za období 2015-2019 a navrhnout způsoby, kterými by mohlo dojít ke zlepšení této situace. Tohoto cíle se snažím dosáhnout za pomoci finanční analýzy a jejích ukazatelů a analýzy okolního prostředí společnosti. K dosažení hlavního cíle využiji cíle dílčí.

Prvním dílčím cílem je stanovení teoretických východisek nezbytných pro zpracování analytické části. Tímto dílčím cílem se rozumí vymezení pojmů analýzy, s kterou budu pracovat, vzorců a jejich popis, taktéž seznámení s nezbytnými pojmy spojenými s touto prací.

Za další dílčí cíl považuji představení a popsání zkoumané společnosti. Sem patří odvětví podnikání, popis činnosti, jaké druhy služeb či výrobků poskytuje, postavení na trhu, její historie. Na základě těchto informací zhotovíme také analýzu okolí společnosti.

Třetím dílčím cílem je samotná aplikace finanční analýzy. Tímto rozumíme praktické využití teoretického základu, využití výkazů poskytnutých společností, jako jsou rozvaha, výkaz zisku a ztráty, cash flow, aj.

Poslední dílčí cíl je konečné zhodnocení finančního zdraví společnosti za použití výsledků dosažených v předchozích krocích a návrhy na jeho zlepšení.

Metody práce

Při psaní bakalářské, diplomové či jiné podobné práce jsou užívány určité metody. Tyto metody se dělí na dvě základní fáze, a to analytickou a syntetickou. První fáze, tedy analytická má za úkol získat a zpracovat poznatky a fakta, naopak úkolem syntetické fáze je zhodnotit a shrnout danou práci.

Používané metody:

- pozorování – základní metoda, kterou používáme k systematickému, plánovitému a cílevědomému sledování jistých skutečností,
- srovnání – slouží pro možnost porovnání shod a rozdílů dvou a více odlišných ukazatelů,

- analýza a syntéza – analýza se zaměřuje na myšlenkové rozložení jevu. Syntéza sjednocuje jednotlivé dílčí části v celek. Obě jsou spolu úzce spjaté.
- indukce a dedukce – indukcí se rozumí odvození závěru na základě mnoha poznatků. Naopak dedukce vychází z obecnějších závěrů směrem k méně obecným. Také tyto dvě metody jsou spolu vzájemně propojené (12).

1 TEORETICKÁ VÝCHODISKA PRÁCE

Tato část bakalářské práce teoreticky popisuje a přibližuje finanční analýzu a analýzu okolí společnosti, které poslouží jako podklad pro zpracování dalších částí práce.

1.1 Finanční analýza

Finanční analýzu využíváme k celkovému zhodnocení finanční situace podniku. Odhaluje, zda je dostatečně ziskový, efektivně využívá svá aktiva, zda je schopen dodržet svých závazků včas, či řadu jiných skutečností. V případě, že manažeři průběžně sledují finanční situaci ve firmě, mohou se správně rozhodovat při získávání finančních zdrojů, stanovení nejvýhodnější finanční struktury, přerozdělování volných finančních prostředků, či při rozdělování zisku (1).

Hlavním smyslem finanční analýzy je poskytnout podklady pro rozhodování manažerů a vlastníků o budoucnosti podniku. Pro to by teoreticky mohlo sloužit i jen účetnictví samotné. To ale poskytuje pouze statické údaje vázané k datu (3).

Nejvýstižnější definicí finanční analýzy by mohla být ta, která říká, že finanční analýza je systematický rozbor dat obsažených v účetních výkazech (3).

„Finanční analýzu lze rozdělit na tři na sebe navazující postupné fáze: diagnóza základních charakteristik (indikátorů) finanční situace, hlubší rozbor příčin zjištěného stavu, identifikace hlavních faktorů nežádoucího vývoje a návrh opatření (4, s.71).“

1.2 Uživatelé finanční analýzy

Výstupy z finanční analýzy využívají především vlastníci podniku, management podniku, banky, věřitelé, odběratelé, ale také státní orgány či zaměstnanci:

Vlastníci

Výstupy z finanční analýzy využívají nejen pro posouzení zhodnocení vloženého kapitálu, pro hodnocení činnosti manažerů, ale i rozhodování o rozdělení a dalším využití zisku (popř. uhrazení ztráty), ale i pro oceňování podniku (2).

Banky

Užívají výsledky podniků především při rozhodování, zda žadatelům poskytnout úvěr. Pro banky je důležitý prvek v posuzování toho, jestli daný podnik bude schopen úvěr splácet a jaká rizika s sebou nese poskytnutí právě tomuto klientovi (2).

Odběratelé

Využívají z důvodu přesvědčení se o důvěryhodnosti dodavatele z hlediska dostátí smluvním závazkům a rozhodování, kterého dodavatele zvolit. Zvolí raději společnost s kratší dobou splatnosti závazků (2).

Zaměstnanci

Posuzují tímto perspektivu a stabilitu svého zaměstnání, možný růst svého ohodnocení či celkovou stabilitu firmy (2).

1.3 Zdroje informací pro finanční analýzu

Základními zdroji informací k sestavení finanční analýzy jsou především výkazy z finančního a vnitropodnikového účetnictví. Z finančního účetnictví to jsou rozvaha, výkaz zisku a ztráty, přehled o peněžních tocích neboli cash flow. Tyto výkazy lze označit jako externí, neboť slouží především externím uživatelům. Výkazy pro vnitropodnikové užití nepodléhají žádné striktní úpravě a jsou interní a neveřejné (4).

1.3.1 Rozvaha

Rozvaha je základní účetní výkaz, který podává přehled o celkové finanční situaci podniku. Obsahuje údaje o stavu majetku k určitému datu. Dělí se na stranu aktiv (jednotlivé formy majetku) a pasiv (zdroje tohoto majetku). Je zde požadován stav ke konci zkoumaného a minulého období. U aktiv se povinně uvádějí částky v hodnotách brutto, korekce a netto (2).

AKTIVA

Aktiva se člení dle upotřebitelnosti, případně podle jejich možné rychlosti přeměny na peněžní prostředky (likvidnost) (4).

PASIVA

V rozvaze vždy musí platit, že se aktiva rovnají pasivům. Každý majetek musí mít svůj zdroj krytí (4).

Tabulka č. 1: Zjednodušená struktura rozvahy
(Zdroj: Vlastní zpracování dle (4))

AKTIVA	PASIVA
DLOUHODOBÝ MAJETEK	VLASTNÍ KAPITÁL
OBĚŽNÁ AKTIVA	CIZÍ ZDROJE

Tabulka č. 2: Rozvaha
(Zdroj: Vlastní zpracování dle: (4))

ROZVAHA			
AKTIVA		PASIVA	
A.	Pohledávky za upsaný ZK	A.	Vlastní kapitál
B.	Dlouhodobý majetek		Základní kapitál
	Dlouhodobý nehmotný majetek		Ážio a kapitálové fondy
	Dlouhodobý hmotný majetek		Fondy ze zisku
	Dlouhodobý finanční majetek		Výsledek hospodaření min. let
C.	Oběžná aktiva		Výsledek hospodaření běžného úč. období
	Zásoby	B.	Cizí zdroje
	Dlouhodobé pohledávky		Rezervy
	Krátkodobé pohledávky		Dlouhodobé závazky
	Krátkodobý finanční majetek		Krátkodobé závazky
			Bankovní úvěry a výpomoci
D.	Časové rozlišení	C.	Časové rozlišení

1.3.2 Výkaz zisku a ztráty

Výkaz zisku a ztráty je dalším ze základních výkazů. Jedná se o písemný přehled o výnosech, nákladech a výsledku hospodaření za určité období. Zachycuje pohyb výnosů a nákladů (3). Výnosy definujeme jako peněžní částky získané z veškerých činností podniku za dané účetní období, bez ohledu na to, zda v tomto období došlo k jejich inkasu. Náklady představují účelně vynaložené peněžní částky, které se účelně vynaložily k získání výnosů, i když k jejich skutečnému zaplacení nemuselo v tomto období dojít. Výkaz můžeme sestavit ve dvou různých členěních, druhovém a účelovém (1).

Výkaz členíme na:

- provozní výnosy,
- provozní náklady,
- provozní výsledek hospodaření,
- finanční výnosy,
- finanční náklady,
- finanční výsledek hospodaření,
- výsledek hospodaření před zdaněním,
- daňová povinnost,
- výsledek hospodaření po zdanění,
- výsledek hospodaření za účetní období (4).

Zjednodušený vztah: $VÝSLEDEK\ HOSPODAŘENÍ = VÝNOSY - NÁKLADY$ (4).

1.3.3 Přehled o peněžních tocích

Cash flow neboli přehled o peněžních tocích podává informace o příjmech a úbytcích peněžních prostředků a jejich ekvivalentů. Peněžními prostředky máme na mysli peníze v hotovosti včetně cenin (známky, kolky), peníze na bankovním účtu a peníze na cestě (3). Výkaz dělíme na tři základní části: provozní (běžnou) činnost, investiční a finanční (1).

1.3.4 Výkaz o změnách vlastního kapitálu

Tento výkaz má za cíl u každé položky vlastního kapitálu vysvětlit rozdíl mezi jeho počátečním a konečným stavem (1).

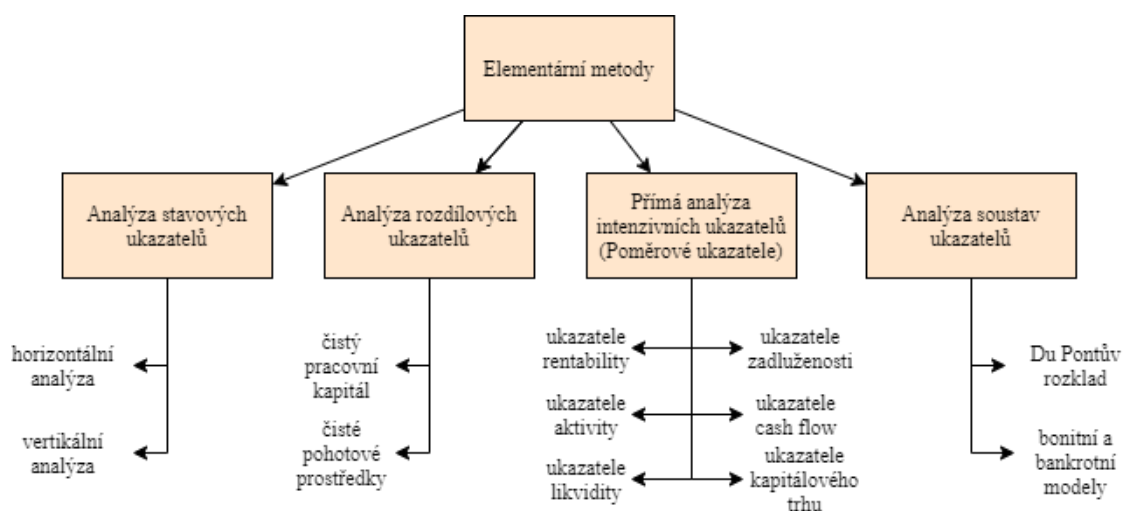
1.3.5 Příloha účetní závěrky

Představuje velmi cenné informace pro zpracování finanční analýzy. Lze zde nalézt například informace o způsobu oceňování majetku, zálohy, zápůjčky a úrokové sazby, závazky, které nejsou obsažené v rozvaze, průměrný přepočtený počet zaměstnanců v průběhu účetního období, způsoby odepisování majetku aj. (1)

1.4 Metody finanční analýzy

Elementárními metodami rozumíme:

- analýzu stavových (absolutních) ukazatelů,
- analýzu rozdílových ukazatelů,
- přímou analýzu intenzivních ukazatelů (poměrová analýza),
- analýzu soustav ukazatelů (3).



Obrázek č. 1: Elementární metody FA
(Zdroj: Vlastní zpracování dle (3))

1.4.1 Analýza absolutních (stavových) ukazatelů

Analýza absolutních ukazatelů zahrnuje horizontální a vertikální analýzu. Považuje se za elementární metody finanční analýzy (2).

Horizontální analýza

Také bývá nazývána jako trendová. Tato analýza slouží k poměření hodnot v časovém sledu a změn těchto ukazatelů. Pomáhá nám sledovat vývoj z hlediska majetkové a finanční situace podniku. Kvantifikuje změny ve sledovaných položkách a my pak tyto změny můžeme využít pro zhodnocení vývoje situace v minulém období nebo k identifikaci vývoje pro delší období. Pro dlouhodobější vývoj se doporučuje analyzovat minimálně z pěti období (2).

$$\text{absolutní změna} = \text{hodnota v běžném období} - \text{hodnota v předchozím období}$$

Vzorec č. 1: Horizontální analýza - absolutní změna (3)

$$\text{procentuální změna} = \frac{\text{běžné období} - \text{předchozí období}}{\text{předchozí období}} \times 100$$

Vzorec č. 2: Horizontální analýza - procentuální změna (3)

Vertikální analýza

Vertikální analýza, neboli analýza strukturální, nám ukazuje složení zkoumaných položek (2). Jde prakticky o poměření jednotlivých položek vůči zvolené základně (3). Jako základ se bere suma analyzovaného ukazatele. V případě analýzy aktiv se bere celková suma aktiv, u analýzy pasiv se dělí sumou pasiv (5).

$$P_i = \frac{B_i}{\sum B_i} \times 100,$$

Vzorec č. 3: Vertikální analýza (2)

kde P_i je podíl položky i vyjádřený v %,

B_i - velikost položky i ,

$\sum B_i$ - suma položek (ve většině případů suma aktiv či pasiv),

i - pořadové číslo položky.

1.4.2 Analýza rozdílových ukazatelů

Čistý pracovní kapitál (ČPK)

Tento je nejčastěji používaným rozdílovým ukazatelem. Čistý pracovní kapitál je očištěn od závazků splácení krátkodobého cizího kapitálu, na jehož platbu musíme použít podíl oběžných aktiv (6). Někdy je nazýván také jako provozní kapitál (2). Tento ukazatel je

tedy částí oběžných aktiv, kterou můžeme ve společnosti držet bez neodkladného splacení (7).

$$\text{ČPK} = \text{Celková oběžná aktiva} - \text{Celkové krátkodobé dluhy}$$

Vzorec č. 4: Čistý pracovní kapitál ze strany aktiv (6)

Ze strany pasiv známe ještě následující výpočet:

$$\text{ČPK} = \text{Vlastní kapitál} + \text{Cizí dlouhodobé zdroje} - \text{Stálá aktiva}$$

Vzorec č. 5: Čistý pracovní kapitál ze strany pasiv (7)

Čisté pohotové prostředky (ČPP)

Též nazývaný jako čistý peněžní fond, se používá z důvodu, že ukazatel čistého pracovního kapitálu může obsahovat málo likvidní či nelikvidní aktiva, jako například zásoby, pohledávky splatné za dlouhou dobu nebo dokonce nedobytné pohledávky.

$$\text{ČPP} = \text{Pohotové peněžní prostředky} - \text{okamžitě splatné závazky}$$

Vzorec č. 6: Čisté pohotové prostředky (6)

Čistý peněžně pohledávkový fond (ČPPF)

Tento ukazatel je modifikací čistého pracovního kapitálu, ale neužívá se tak často. Pro jeho výpočet ze vzorce vylučujeme zásoby (protože jsou nejméně likvidní) a dlouhodobé či nedobytné pohledávky. Pro hodnocení tohoto ukazatele nevycházejí z finanční teorie žádná doporučení (2).

$$\begin{aligned} \text{Čistý peněžně pohledávkový fond} \\ = (\text{Oběžná aktiva} + \text{Časové rozlišení} - \text{Dlouhodobé pohledávky} \\ - \text{Zásoby}) - (\text{Krátkodobé závazky} + \text{Krátkodobé úvěry} \\ + \text{Krátkodobé finanční výpomoci} + \text{Časové rozlišení}) \end{aligned}$$

Vzorec č. 7: Čistý peněžně pohledávkový fond (2)

1.4.3 Analýza poměrových ukazatelů

„Finanční poměrové ukazatele (financial ratios) charakterizují vzájemný vztah mezi dvěma nebo více absolutními ukazateli pomocí jejich podílu.“ (6, s. 55)

Tyto ukazatele jsou nejoblíbenější metodou hodnocení finanční analýzy díky tomu, že umožňují získat rychlý přehled o základních finančních stránkách podniku (6).

UKAZATELE RENTABILITY

Pojem rentabilita představuje schopnost podniku dosahovat zisku (2).

U těchto ukazatelů se často pracuje se ziskem ve více formách:

- EAT – Výsledek hospodaření po zdanění (Earnings After Taxes),
- EBT – Výsledek hospodaření před zdaněním (Earnings Before Taxes),
- EBIT – Výsledek hospodaření před zdaněním a úhradou úroků (Earnings Before Interest and Taxes) (2).

Rentabilita aktiv (ROA)

Tento ukazatel poměří zisk s celkovými aktivy, bez ohledu na to, zda byly financovány z vlastních či cizích zdrojů (6).

$$ROA = \frac{EBIT}{aktiva}$$

Vzorec č. 8: Rentabilita aktiv (4)

Rentabilita vlastního kapitálu (ROE)

„Měřením rentability vlastního kapitálu lze vyjádřit výnosnost kapitálu vloženého vlastníky podniku.“ (1, s.103)

Tímto ukazatelem vyjadřujeme výnosnost kapitálu vloženého akcionáři a vlastníky společnosti. Ti ukazatelem ROE mohou zjistit, zda se jim míra rizika vyplatí díky výnosnosti (3).

$$ROE = \frac{EAT}{vlastní\ kapitál}$$

Vzorec č. 9: Rentabilita vlastního kapitálu (4)

Výsledek tohoto ukazatele by měl mít vyšší hodnotu než úroky z dlouhodobých vkladů (1).

Rentabilita tržeb (ROS)

ROS vyjadřuje schopnost podniku dosahovat zisku při daném objemu tržeb (2).

$$ROS = \frac{zisk}{tržby}$$

Vzorec č. 10: Rentabilita tržeb (1)

UKAZATELE LIKVIDITY

„Pod likviditou chápeme obecnou schopnost podniku hradit své závazky, získat dostatek prostředků na provedení potřebných plateb.“ (4, s.82)

Význam likvidity spočívá ve schopnosti podniku hradit své závazky včas. (3).

Běžná likvidita (likvidita III. stupně)

Ukazatel běžné likvidity nám udává, kolik Kč oběžných aktiv připadá na 1 Kč krátkodobých závazků (8).

$$\text{Běžná likvidita} = \frac{\text{oběžná aktiva}}{\text{krátkodobé závazky}}$$

Vzorec č. 11: Běžná likvidita (8)

Doporučená hodnota se pohybuje v rozmezí 1,5-2,5 (3).

Pohotová likvidita (likvidita II. stupně)

Likvidita druhého stupně nám říká, kolik Kč oběžných aktiv s vyloučením zásob a dlouhodobých pohledávek, které nejsou velmi likvidní, připadá na 1 Kč krátkodobých závazků (8).

$$\text{Pohotová likvidita} = \frac{\text{oběžná aktiva} - \text{zásoby} - \text{dlouhodobé pohledávky}}{\text{krátkodobé závazky}}$$

Vzorec č. 12: Pohotová likvidita (8)

Dle doporučení by se tato hodnota měla pohybovat v rozmezí 1,0-1,5 (4).

Okamžitá likvidita (likvidita I. stupně)

Okamžitá likvidita zkoumá, kolik Kč peněžních prostředků připadá na 1 Kč krátkodobých závazků (8). Tento ukazatel je zároveň nejprísnejším z ukazatelů likvidity, neboť bere v úvahu pouze peněžní prostředky.

$$\text{Okamžitá likvidita} = \frac{\text{peněžní prostředky}}{\text{krátkodobé závazky}}$$

Vzorec č. 13: Okamžitá likvidita (8)

Peněžními prostředky rozumíme peníze v pokladně, na bankovním účtu, ale také obchodovatelné cenné papíry a další ekvivalenty hotovosti (8).

Pro likviditu prvního stupně obecně platí doporučená hodnota okolo 0,9-1,1 (3).

UKAZATELE AKTIVITY

Obrat celkových aktiv

Vyjadřuje počet obrátek za rok, respektive kolikrát by bylo možno obměnit celková aktiva z tržeb. Pokud je výsledek nižší než oborový průměr, je to signál ke zvýšení tržeb nebo prodeji části aktiv (6).

$$\text{Obrat celkových aktiv} = \frac{\text{tržby}}{\text{celková aktiva}}$$

Vzorec č. 14: Obrat celkových aktiv (6)

Obrat stálých aktiv

Tento ukazatel napovídá, zda pořídit nový produkční dlouhodobý majetek či nikoliv. Výsledek by měl být co nejvyšší. V případě nízké hodnoty je toto upozorněním pro výrobu, aby zvýšila své kapacity a pro manažery, aby momentálně nezbytně neinvestovali (6).

$$\text{Obrat stálých aktiv} = \frac{\text{tržby}}{\text{stálá aktiva}}$$

Vzorec č. 15: Obrat stálých aktiv (6)

Obrat zásob

Vyjadřuje počet obrátek ve sledovaném období, v mém případě v horizontu jednoho roku. Doporučenou hodnotou je interval 4,5-6 obrátů za rok (6).

$$\text{Obrat zásob} = \frac{\text{tržby}}{\text{zásoby}}$$

Vzorec č. 16: Obrat zásob (6)

Doba obratu zásob

Doba obratu zásob vyjadřuje čas, po který jsou finanční prostředky vázány v zásobách. U tohoto ukazatele existuje spousta možností výpočtu, jedním z nich je vzorec se zásobami a denními tržbami (8).

$$Doba\ obratu\ zásob = \frac{zásoby}{denní\ tržby}$$

Vzorec č. 17: Doba obratu zásob (8)

Doba obratu pohledávek

Výsledek tohoto ukazatele nám vypovídá, za jak dlouhou dobu nám naši odběratelé průměrně platí pohledávky, respektive o čase, po který jsou peníze vázány ve formě pohledávek (8).

$$Doba\ obratu\ pohledávek = \frac{pohledávky}{denní\ tržby}$$

Vzorec č. 18: Doba obratu pohledávek (8)

Doba obratu závazků

Tento ukazatel vypovídá naopak o platební morálce naší sledované společnosti a o tom, za jak průměrně dlouhou dobu ve dnech platí své závazky (8).

$$Doba\ obratu\ závazků = \frac{závazky}{denní\ tržby}$$

Vzorec č. 19: Doba obratu závazků (8)

UKAZATELE ZADLUŽENOSTI

Celková zadluženost

Ukazatel celkové zadluženosti počítá s poměrem cizích zdrojů a celkových aktiv. Obecně platí, že čím je výsledek celkové zadluženosti nižší, tím nižší je riziko věřitelů, a naopak vyšší jejich zájem o danou společnost (8, 3).

$$\text{Celková zadluženost} = \frac{\text{cizí zdroje}}{\text{aktiva celkem}}$$

Vzorec č. 20: Celková zadluženost (1)

Koeficient samofinancování

Je doplňkem k celkové zadluženosti, spolu by se měli pohybovat okolo hodnoty 1. Také bývá nazýván *equity ratio*. Vyjadřuje poměr, ve kterém je majetek podniku financován vlastním kapitálem, neboli finančními prostředky akcionářů a vlastníků (3).

$$\text{Koeficient samofinancování} = \frac{\text{vlastní kapitál}}{\text{aktiva celkem}}$$

Vzorec č. 21: Koeficient samofinancování (3)

Úrokové krytí

„Ukazatel informuje o tom, kolikrát převyšuje zisk placené úroky.“ (8, s.64)

Pokud by byl ukazatel roven 1, bylo by zapotřebí využití celého zisku k pokrytí úroků.

Proto je žádoucí co nejvyšší číslo, jako postačující je uváděno pokrytí 3x až 6x (8).

$$\text{Úrokové krytí} = \frac{EBIT}{\text{nákladové úroky}}$$

Vzorec č. 22: Úrokové krytí (1)

Míra zadluženosti

Zobrazuje podíl cizích zdrojů a vlastního kapitálu na financování společnosti.

Doporučená hodnota se pohybuje v 80-120 % (1).

$$\text{Míra zadluženosti} = \frac{\text{cizí zdroje}}{\text{vlastní kapitál}}$$

Vzorec č. 23: Míra zadluženosti (1)

Doba splácení dluhů

Tento ukazatel na bázi cash flow vyjadřuje, za jak dlouho by byl podnik schopen splatit své dluhy za pomoci provozního cash flow (1).

$$\text{Doba splácení dluhů} = \frac{\text{cizí zdroje} - \text{rezervy}}{\text{provozní cash flow}}$$

Vzorec č. 24: Doba splácení dluhů (1)

PROVOZNÍ UKAZATELE

Nákladovost výnosů

Ukazatel nám udává, jak moc jsou výnosy zatíženy celkovými náklady. Jeho hodnota by měla v čase klesat (6).

$$\text{Nákladovost výnosů} = \frac{\text{náklady}}{\text{výnosy (bez mimořádných)}}$$

Vzorec č. 25: Nákladovost výnosů (6)

Materiálová náročnost výnosů

Tento ukazatel nám vyjadřuje zatížení výnosů spotřebovanými energiemi a materiálem (6).

$$\text{Materiálová náročnost výnosů} = \frac{\text{spotřeba energie a materiálu}}{\text{výnosy (bez mimořádných)}}$$

Vzorec č. 26: Materiálová náročnost výnosů (6)

Produktivita práce z přidané hodnoty

Ukazatel produktivity práce z přidané hodnoty nám udává velikost přidané hodnoty připadající na jednoho zaměstnance. Výslednou hodnotu je možno srovnat s průměrnou mzdou na jednoho pracovníka (28). Produktivita práce z přidané hodnoty v sobě ukrývá několik dalších vzorců, které jsou nastíněny níže.

Přidanou hodnotu vypočteme jako součet obchodní marže a výkonů a odečtení výkonové spotřeby. Na tento vzorec navazují další, jelikož obsažené neznámé nejsou konečnými přesnými čísly. Obchodní marže se počítá rozdílem tržeb za zboží a nákladů na prodej zboží. Výkony se počítají jako součet tržeb za prodej zboží a vlastních výrobků, změny stavu zásob vlastní činnosti a aktivace. Jako poslední neznámou máme výkonovou spotřebu, kterou spočteme součtem spotřeby materiálu a energií a služby (29).

$$\text{Produktivita práce z přidané hodnoty} = \frac{\text{přidaná hodnota}}{\text{počet pracovníků}}$$

Vzorec č. 27: Produktivita práce z přidané hodnoty (28)

$$\text{Přidaná hodnota} = \text{obchodní marže} + \text{výkony} - \text{výkonová spotřeba}$$

Vzorec č. 28: Přidaná hodnota (29)

$$\text{Obchodní marže} = \text{tržby za zboží} - \text{náklady na prodej zboží}$$

Vzorec č. 29: Obchodní marže (29)

$$\begin{aligned} \text{Výkony} = & \text{tržby za prodej zboží a vlastních výrobků} \\ & + \text{změna stavu zásob vlastní činnosti} + \text{aktivace} \end{aligned}$$

Vzorec č. 30: Výkony (29)

$$\text{Výkonová spotřeba} = \text{spotřeba materiálu a energie} + \text{služby}$$

Vzorec č. 31: Výkonová spotřeba (29)

1.4.4 Analýza soustav ukazatelů

Analýza soustav ukazatelů je jedna ze složitějších metod, která hodnotí finanční situaci podniku komplexně (na rozdíl od poměrových ukazatelů umožňujících hodnotit i dílčí stránky). Vypovídací hodnota jednotlivých ukazatelů však nezaniká, neboť jsou obvykle sestaveny jako souhrn takových dílčích ukazatelů, které finanční situaci nejvíce ovlivňují a jejich hodnoty jsou shrnuty do jediné veličiny (2).

Tyto soustavy se rozlišují do dvou skupin:

- a) **Soustavy hierarchicky uspořádaných ukazatelů**; jejich typickým příkladem bývají pyramidové soustavy.
- b) **Účelové výběry ukazatelů**; tyto jsou sestavovány buď na bázi komparativně-analytických, nebo matematicko-statistických metod.

Tyto se dále dělí dle účelu jejich použití:

- **Bonitní (diagnostické) modely**; pomocí jednoho ukazatele (nebo velmi mála ukazatelů) se snaží vyjádřit finanční situaci podniku. Zde jde o komparaci mezi podniky. Jde o to určit, zda je firma tzv. dobrá či špatná (2;3).
- **Bankrotní (predikční) modely**; do této skupiny patří modely, které odpovídají na otázku, zda podnik do určité doby zbankrotuje. Tady se vychází z faktu, že podnik, který je touto situací ohrožen, už jistou dobu před bankrotem vykazuje jeho symptomy. To jsou zejména problémy s běžnou likviditou, rentabilitou vloženého kapitálu a s výší pracovního kapitálu (3).

Index bonity

Index bonity, někdy nazývaný též indikátor bonity, je jedním z bonitních modelů a je odvozen multivariační diskriminační analýzou. Tento model se využívá především v německy mluvících zemích a pracuje s touto rovnicí (2):

$$IB = 1,5 \times x_1 + 0,08 \times x_2 + 10 \times x_3 + 5 \times x_4 + 0,3 \times x_5 + 0,1 \times x_6,$$

Vzorec č. 32: Index bonity (2)

kde:

x_1 = Cash flow / Cizí zdroje,

x_2 = Celková aktiva / Cizí zdroje,

x_3 = Zisk před zdaněním / Celková aktiva,

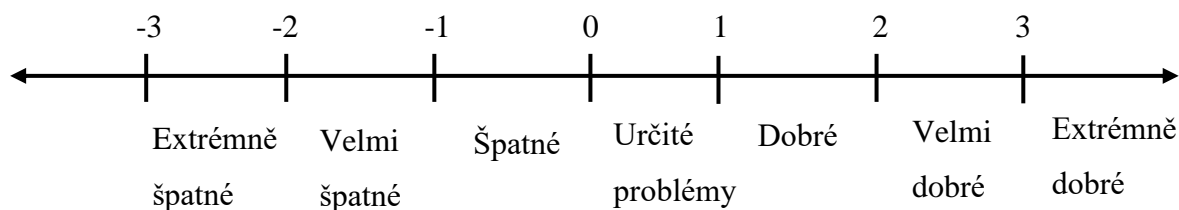
x_4 = Zisk před zdaněním / Celkové výkony,

x_5 = Zásoby / Celkové výkony,

x_6 = Celkové výkony / Celková aktiva.

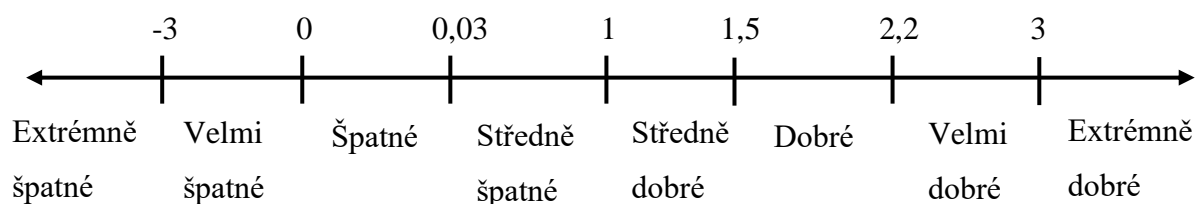
pozn. „Údaje pro výpočet poměrových ukazatelů v tomto modelu nemají jednoznačnou vazbu na některou konkrétní položku výdajů. (např. celkové výkony mohou být celkové výnosy nebo celkové tržby) (2, s. 243).“

Hodnocení indexu bonity



Hodnocení indexu bonity – inovované

Toto hodnocení je aktualizací prof. Kralicka, které zveřejnil na svých internetových stránkách. Výpočet se nemění, změnu nalezneme pouze u způsobu hodnocení v novém tvaru stupnice (2).



Zdroj: Vlastní zpracování dle (2)

Altmanův bankrotní model

Též se někdy můžeme setkat s pojmenováním “Altmanova formule bankrotu” či “Z-skóre”. Poprvé ho použil prof. Edward Altman v roce 1968, kdy pozoroval dvě

skupiny podniků. První byly ty, kterých vývoj vedl k ukončení činnosti z důvodu špatné finanční situace a druhé se úspěšně rozvíjely. Stanovil, a poté pro tyto podniky zkoumal, 22 určitých ukazatelů, které poukazovaly k finančnímu selhání. Tyto ukazatele byly rozděleny do skupin podle likvidity, rentability, finanční struktury, solventnosti a aktivity. Pomocí diskriminační analýzy určil pět z nich, jež úspěšné a neúspěšné firmy nejvíce odlišovaly (2;6).

Toto Z-skóre lze využít pro společnosti s veřejně obchodovatelnými akciemi (2;6):

$$Z = 1,2 \times x_1 + 1,4 \times x_2 + 3,3 \times x_3 + 0,6 \times x_4 + 1,0 \times x_5$$

Vzorec č. 33: Z-skóre 1968 (2)

x_1 = čistý pracovní (provozní) kapitál/celková aktiva

x_2 = nerozdělený zisk/celková aktiva

x_3 = zisk před zdaněním a úroky/celková aktiva

x_4 = tržní hodnota vlastního kapitálu/cizí zdroje

x_5 = tržby/celková aktiva

Hodnocení výsledku Altmanova modelu z roku 1968:

$Z > 2,9$

Podnik je finančně stabilní a zdravý.

$Z < 1,8$

Společnosti mohou do dvou let očekávat finanční problémy, jež je významně zatíží.

Z v intervalu 1,8 a 2,9

Tento interval tvoří tzv. šedou zónu, která nám signalizuje, že by měly být podniky spadající do tohoto pásma obezřetné, neboť je vysoká pravděpodobnost možných problémů (2).

Avšak použití tohoto vzorce bylo limitováno obchodováním na kapitálových trzích, a tak Altman svůj model v roce 1983 upravil. Dosazení za x zůstává nezměněno, až na x_4 , kde vezmeme pouze velikost vlastního kapitálu. Model využijeme při analyzování pro ostatní podniky. Tuto verzi profesor Altman publikoval pod názvem ZETA (2):

$$Z_0 = 0,717 \times x_1 + 0,847 \times x_2 + 3,107 \times x_3 + 0,420 \times x_4 + 0,998 \times x_5$$

Vzorec č. 34: Z-skóre 1983 (2)

Se změnou modelu se změnilo i hodnocení výsledných hodnot:

$Z > 2,7$

Podnik je finančně stabilní a zdravý.

Z < 1,23 Tohoto hodnocení dosahují podniky u nichž je možnost bankrotu.

Z v intervalu 2,70 a 1,23 Podniky by měly být obezřetné, jejich další vývoj nelze jednoznačně předpovědět (2).

Index IN05

Index IN05 je jedním z **bankrotních** modelů. Indexům IN se také říká indexy důvěryhodnosti a mají za úkol posoudit finanční výkonnost českých firem v českém prostředí. IN05 byl vytvořen jako poslední ze čtyř indexů a vychází z indexu IN01. Výhodou tohoto indexu je, že spojuje pohled jak vlastníka, tak věřitele. Problém u tohoto indexu je spojený s EBITem a může nastat v případě, že se hodnota nákladových úroků blíží nule. V této situaci by extrémní výsledná hodnota výrazně ovlivnila celkový výsledek indexu (3;6).

$$IN05 = 0,13 \times A + 0,04 \times B + 3,97 \times C + 0,21 \times D + 0,09 \times E,$$

kde:

A = aktiva/cizí kapitál

B = EBIT/nákladové úroky

C = EBIT/celková aktiva

D = celkové výnosy/celková aktiva

E = oběžná aktiva/krátkodobé závazky a úvěry

Vzorec č. 35: Index IN05 (6)

Hodnocení Indexu IN05:

Pokud bude výsledek tohoto indexu vyšší než 1,6, existuje 92% pravděpodobnost, že *nedojde* k bankrotu a 95% pravděpodobnost, že podnik bude generovat hodnotu.

Jakmile je výsledek mezi hodnotami 1,6 a 0,9, nachází se v tzv. šedé zóně, a je zde 50% šance, že *dojde* k bankrotu a 70% šance k tvorbě hodnoty.

Výsledná hodnota pod 0,9 značí 97% pravděpodobnost bankrotu a 76% pravděpodobnost toho, že podnik tvořit hodnotu nebude.

1.5 Analýza okolí společnosti

1.5.1 Porterův model pěti sil

Tento model vyjadřuje možné chování a vývoj sil konkurence pro dané odvětví, tudíž předpovídá různá rizika pro společnost na základě analýzy trhu z pohledu síly: dodavatelů, existující a potenciální konkurence, zákazníků a možných substitutů. Tento model se zabývá zásadní otázkou, která je: Jak velký vliv mají tyto subjekty na činnost podniku? Dá se těmto silám a jejich vlivu bránit a jak (10)?

„Porter definuje konkurenční síly v podnikání následovně:

- *Hrozba nově vstupujících firem.*
- *Intenzita soupeření mezi existujícími firmami.*
- *Hrozba substitučních výrobků.*
- *Vyjednávací síla odběratelů.*
- *Vyjednávací síla dodavatelů. (10, s.17).“*

Nově vstupující konkurenti

Hrozba nových konkurentů je vázána především na vstupní bariéry do odvětví. Tyto bariéry jsou nejčastěji spjaty s: úspory z rozsahu, kapitálovou náročností vstupu, přístupem k distribučním kanálům, očekávanými reakcemi již působících firem, legislativou a zásahy státu. Pokud je náročné tyto bariéry překonat, hrozba je nízká. V případě, že jsou bariéry lehce překonatelné, je míra hrozby vysoká.

Z hlediska ziskovosti v odvětví je nejlepší kombinace vysokých vstupních a nízkých výstupních bariér. Příklad, kdy jsou vysoké bariéry obě, je sice možná ziskovost velká, ale je tu riziko pro neúspěšné společnosti, které jsou nuceny zůstat na trhu a (z důvodu vysokých výstupních bariér) bojovat o své přežití. V případě obou bariér nízkých je sice riziko nízké, to stejné však platí o ziskovosti, neboť je velmi lehké vstoupit na tento trh. Nejhorší situace potom nastane, když vstupní bariéra je nízká a výstupní vysoká. V období rozvoje tohoto odvětví zde mohou podniky snadno vstoupit, ale při zhoršení situace na trhu je výstup problematický (15).

Intenzita soupeření mezi existujícími společnostmi

S klesajícím zájmem nebo stagnací v odvětví se rivalita mezi konkurenty zvyšuje. Aby podniky získaly vyšší podíl na trhu, mohou tak činit pouze na úkor ostatních konkurentů. Tímto se můžeme dostat k cenovým válkám, jejichž tvrdost zvyšuje i velké množství rivalů na trhu, velmi malé rozdíly mezi nabízenými produkty, či rovnost ve velikosti a síle podniků (15).

Nejčastěji užívanými nástroji jsou například snižování cen, reklamní kampaně nebo představení nového produktu (18).

Hrozba substitučních (nahraditelnosti) výrobků

Substituty jsou produkty podobné, které mohou sloužit ke stejnému účelu a tím pádem zastoupit naše výrobky. V případě jejich existence či potenciální hrozby jejich existence, činí odvětví neatraktivní. Substituty ovlivňují cenu i zisk na trhu a podnik musí hlídat i jejich vývoj, nejen ten ve svém odvětví (15).

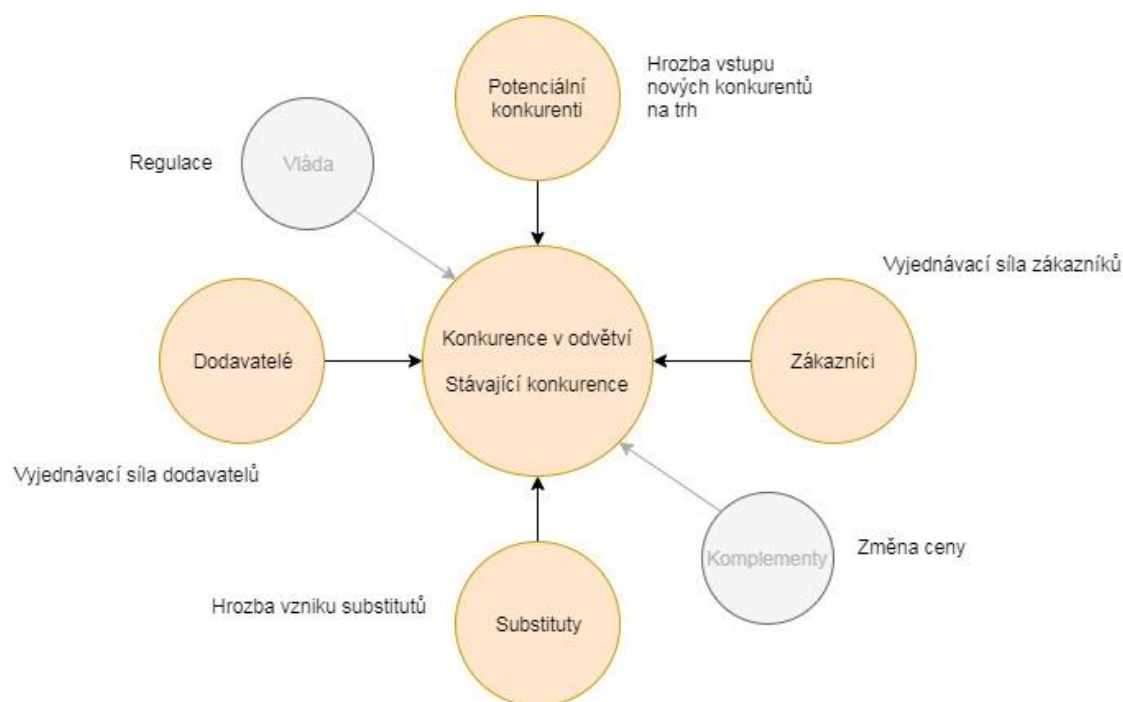
Vyjednávací síla odběratelů

Trh také není atraktivní, pokud mají zákazníci (odběratelé) velké slovo při vyjednávání o ceně. Chtějí co nejvyšší kvalitu za co nejnižší cenu (15).

Vyjednávací síla odběratelů je vysoká, pokud je na trhu vysoká nabídka a produkty jsou ve standardní kvalitě. Toto také platí, pokud existuje malé množství odběratelů nebo pokud méně odběratelů nakupuje převažující část objemu produkce (18).

Vyjednávací síla dodavatelů

Dodavatelé mohou zvyšovat ceny nebo snižovat kvalitu a kvantitu, a tím by se stávalo odvětví neatraktivním (15). Vyjednávací síla těchto dodavatelů je vysoká, pokud za dodávky neexistují substituty (18).



Obrázek č. 2: Porterův model pěti sil

Zdroj: Vlastní zpracování dle (11)

1.5.2 PESTLE analýza

„Metoda PESTLE slouží ke strategické analýze faktorů vnějšího prostředí, které by mohly znamenat budoucí příležitosti nebo hrozby pro hodnocenou organizaci (15, s. 178).“

V některých případech můžeme v literatuře narazit na více názvů této analýzy jako je PESTLE, SLEPTE, PEST, PESTEL. Jedná se však o jednu a tu samou problematiku. Tato metoda slouží pro zkoumání faktorů, které působí na podnik z vnějšího okolí.

Název PESTLE vznikl složením počátečních písmen faktorů ovlivňujících podnik z vnějšku:

Politické (political)

Hodnocení stability tohoto prostředí, např. stabilita vlády, politických osobností, politických stran, úřadů apod. S tímto faktorem jde ruku v ruce i prostředí legislativní (15).

Ekonomické (economical)

Vliv národní a světové ekonomiky na fungování podniku. Zabýváme se zde inflací nebo výší hrubého domácího produktu (15).

Dle Českého statistického úřadu byla za rok 2020 inflace 3,2 %, což představuje oproti roku 2019 nárůst o 0,4 %. Inflace roku 2020 byla nejvyšší od roku 2012. V letech 2015 a 2016 se výše držela pod jedním procentním bodem, v následujících letech již začala stoupat. V roce 2017 se zvýšila na 2,5 %, v roce 2018 pak klesla na 2,1 % (17).

Sociální (social)

Dopad kulturních a sociálních změn, např. demografická struktura, životní úroveň ve státě, míra nezaměstnanosti, průměrných věk pracujících aj. (16)

Pro představu, k prosinci 2019 byla míra nezaměstnanosti v ČR 2,0 %. Dle ČSÚ meziročně klesá počet osob v produktivním věku. V průběhu posledního dostupného roku, tedy v roce 2018 byl tento počet 6,87 milionu, klesl tedy o 29,1 tisíc (38).

Technologické (technological)

Důsledek nových technologií, zde bereme v potaz například nové vynálezy, technologické trendy a změny. Pokud by toto společnost nevnímala, měla by jen malou šanci na pokračování ve své činnosti (15).

Legislativní (legal)

Ovlivnění působení všemi druhy legislativy (národní, mezinárodní, evropské). Společnost musí vnímat a dodržovat stávající i nové nařízení. Například zákony, vyhlášky, dovozní a vývozní regulace apod. (15)

Ekologické (ecological)

Problematika ekologie, přírodní a klimatické změny, globální ekologické hrozby (16). V dnešní době klade důraz na ekologii nejen vláda všemožnými nařízeními, či skupiny aktivistů, ale i veřejnost.

PESTLE analýza hledá odpověď na tři základní otázky, kterými jsou:

- „Které z vnějších faktorů mají vliv na organizaci nebo její části (např. SBU)?
- Jaké jsou možné účinky těchto faktorů?
- Které z nich jsou v blízké budoucnosti nejdůležitější? (15, s.178)“

1.5.3 SWOT analýza

SWOT analýza je vhodným nástrojem pro rozřídění výstupů analýz. Rozděluje klíčové faktory na silné (Strengths) a slabé (Weaknesses) stránky, příležitosti (Opportunities) a hrozby (Threats).

Tuto analýzu je možno použít ke shrnutí závěrů strategické analýzy (13; 14).

„Jednotlivé závěry strategické analýzy třídí na interní slabiny a silné stránky a externí hrozby a příležitosti (14, s. 139).“

SWOT analýza se nevyužívá jen na hodnocení strategického řízení, ale i na jiných úrovních při problémech v taktickém či operativním řízení. Je možno zpracovat i tzv. „osobní“ SWOT analýzu, zaměřenou na zhodnocení jedince (14).

S a W, tedy silné a slabé stránky, jsou obsaženy ve vnitřních záležitostech a interních výkazech. Oproti tomu O a T, tedy příležitosti a hrozby jsou výsledky vnějších analýz, tedy by měly být obsaženy a identifikovány v PESTLE analýze, Porterově modelu či dalších podobných.

Tabulka č. 3: SWOT analýza

(Zdroj: Vlastní zpracování dle 15)

S	W
Silné stránky <ul style="list-style-type: none">▪▪▪▪	Slabé stránky <ul style="list-style-type: none">▪▪▪▪
O	T
Příležitosti <ul style="list-style-type: none">▪▪▪▪	Hrozby <ul style="list-style-type: none">▪▪▪▪

2 ANALÝZA SOUČASNÉHO STAVU

Část mé bakalářské práce, která následuje nyní, bude zaměřena na praktickou aplikaci již známých ukazatelů a analýz. Tedy vypočtu jednotlivé ukazatele, které zhodnotím dle doporučených hodnot, některé i dle oborového průměru našeho zkoumaného odvětví. Oborový průměr zjišťuji v analytických materiálech Ministerstva průmyslu a obchodu. Úvod věnuji představení a základním informacím, kde najdeme např. historii, zařazení do odvětví, předmět podnikání či organizační strukturu vybrané společnosti Dermacol, a.s.

Veškeré tyto údaje jsou čerpány z účetních závěrek, nejvíce z výkazů zisku a ztráty, rozvah, cash-flow a příloh ze zkoumaných let či z webových stránek společnosti.

2.1 Charakteristika analyzované společnosti

Jak je již zmíněno, vybranou společností je známá česká společnost Dermacol, a.s. Dermacol se zabývá primárně výrobou a prodejem svých kosmetických produktů.



Obrázek č. 3: Logo Dermacol (24)

Celý název:	Dermacol, a. s.
Datum vzniku a zápisu:	18.11.2010
Spisová značka:	B 16659 vedená u Městského soudu v Praze
Sídlo:	Výtvarná 1023/4, Praha 6
Identifikační číslo:	24766208

Právní forma:	akciová společnost
Statutární orgán:	představenstvo
Člen představenstva:	Mgr. Vladimír Komár
Dozorčí rada:	Ing. Jaroslav Slivoně – předseda dozorčí rady Mgr. Věra Komárová – člen dozorčí rady Mgr. Erika Hořínková – člen dozorčí rady
Prokurista:	Ing. Miroslav Havel
Základní kapitál:	70 000 000 Kč (splaceno 100 %)
Jediný akcionář:	Alphaduct, a.s., IČ: 262 12 412 Praha 5, Plaská 622/3, PSČ 15000

Předmět činnosti:

- výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona,
- pronájem nemovitostí, bytů a nebytových prostor,
- kosmetické služby,
- pedikúra, manikúra

Motto:

„S láskou ke kráse měníme svět. (28)“

2.1.1 Historie společnosti

Kořeny této značky sahají až do roku 1966, kdy u jejího zrodu stála kosmetička Olga Knoblochová. V tomto roce se spojili odborníci z filmových studií a dermatologové z Ústavu lékařské kosmetiky v Praze. Tehdy vznikl při barrandovských studiích první opravdu krycí make-up, který poté používala i hollywoodská studia, jež v roce 1969 (24) odkoupila licenci k jeho užívání. Společně s make-upem vyplynul název značky Dermacol, nanáší se na kůži, od toho slovo derma a barví (color). Tento produkt se používá dodnes. Již v 60. letech dosahovaly tržby za make-up sto milionů korun a údajně obrát za make-upy převyšoval obrát za filmy. V dalších letech se spektrum jejich produktů rozrůstá o nové kosmetické produkty, stále pod křídly barrandovských studií.

Po roce 1990 přišlo pro Dermacol těžké období, kdy se do Česka dostávaly nové zahraniční značky s podporou velké reklamy. Tehdy se ve společnosti často střídal management, takže nebyl dostatek prostoru pro marketing. Teprve v roce 1991 se tato značka osamostatňuje a vzniká Dermacol. V roce 2002 přebírají vedení manželé Věra a Vladimír Komárovi. V roce 2006 se výroba přesouvá do Brna, kde zůstává dodnes a v roce 2014 se otvírá první exkluzivní prodejna Dermacol v Praze. Dnes nese značku Dermacol zhruba tisícovka produktů, z nichž se jich zhruba 15 stále vyrábí podle stejné receptury téměř 50 let. Výrobky Dermacol se v této době dají koupit ve více než 70 zemích světa a například již zmiňovaný krycí make-up Dermacol make-up cover se dnes těší popularitě z důvodu skvělého krytí na problémové pleti. Díky sociálním sítím (např. jeden z nejznámějších youtuberů v oblasti kosmetiky ho označil za „nejlepší krycí make-up na světě (20)“) se opět rozšiřuje povědomí o tomto produktu, protože je velmi odlišný a jedinečný, i když jeho receptura je již desetiletí stejná (24).

I přes to, že má značka bohatou historii sahající až do 60. let, zkoumaná společnost byla založena v roce 2010 (22).

Jak popisuje Věra Komárová, historicky nejdůležitějšími obchodními partnery pro Dermacol byly a stále jsou trhy zemí Blízkého a středního východu, jako například Sýrie, Palestina, Afghánistán, Saudská Arábie a podobně. K nim postupně přibývaly země bývalého SSSR a některé z asijských zemí – Jižní Korea, Vietnam, či Hong Kong. Poslední roky expandují i do Ameriky a v roce 2017 se paní Komárová svěřila, že jejich nejdůležitějšími partnery pro tento rok byly Spojené státy americké a Polsko (24).

2.1.2 Další informace o společnosti

Ačkoliv je Dermacol perspektivní podnik, nedostává se jí dotací od státu jako ostatním v jiných oborech. *„Jakákoliv výraznější podpora státu v oblasti kosmetického průmyslu v České republice chybí. Na rozdíl třeba od sousedního Polska či Německa. Tyto země poskytují kosmetickým firmám zcela jednoznačně vyšší podporu v podobě financování národních pavilonů v rámci světových kosmetických veletrhů a podobně. (24)“*

Tato společnost vede účetnictví z hlediska kalendářního roku (22).

V roce 2017 získala taktéž ocenění „Exportní cena DHL UniCredit“ v kategorii Export teritoria pro oblast Kanady a Spojených států amerických (25).

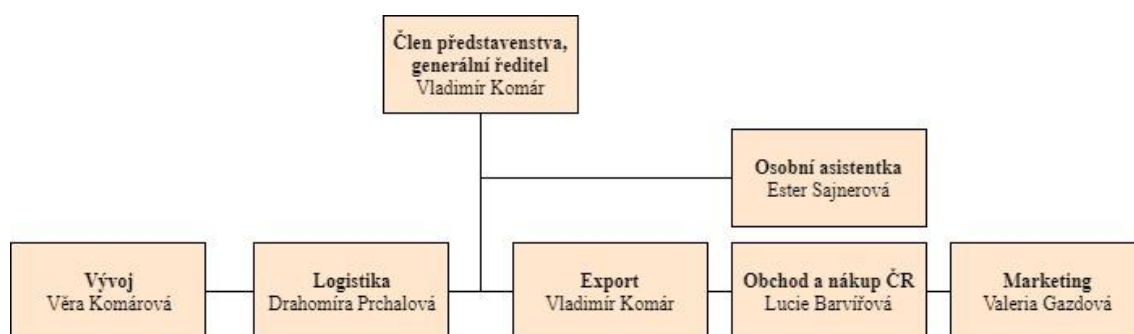
Jak zmiňuje společnost Dermacol ve své výroční zprávě za rok 2019, jejich hlavní distribuce spočívá v prodeji přes drogistické řetězce, jako je Teta drogerie, dm-drogerie markt či Rosmann (22).

2.1.3 Filozofie Dermacol

Dermacol především netestuje na zvířatech. Toto je v souladu s předpisy EU, ale ve světě to stále není pravidlem. Dále si společnost zakládá na hypoalergenních výrobcích, které minimalizují vznik nahodilých alergických reakcí či jiných kožních problémů. Produkty jsou vyráběny v souladu s normou ISO 9001:2000 pro výrobu kosmetiky a kosmetických produktů, a také v souladu s požadavky certifikátu GMP – Good Manufacture Practise, jež si bere za cíl zlepšení kvality jak kosmetiky, tak potravin či léčiv (26;27). Společnost se také významně podílí na charitativních projektech (27).

2.1.4 Organizační struktura

Diagram níže znázorňuje strukturu a hlavní management jednotlivých středisek k 31.12.2019 uvedenou v příloze k účetní závěrce společnosti.



Obrázek č. 4: Organizační struktura
(Zdroj: Vlastní zpracování dle (22))

2.2 Finanční analýza

V této podkapitole se budu zabírat analytickou částí samotné finanční analýzy, jednotlivými ukazateli a komentáři. Jako podklad pro zpracování poslouží výkazy (rozvaha, výkaz zisku a ztráty, přehled o peněžních tocích) z let 2015-2019, které najdeme ve výroční zprávě společnosti.

2.2.1 Analýza absolutních ukazatelů

První podkapitola, kterou je analýza absolutních ukazatelů, je tvořena horizontální analýzou, jež se zabývá aktivy, pasivy, náklady i výnosy a vertikální analýzou aktiv a pasiv. Výsledné hodnoty jsou zaznačeny jak v absolutních hodnotách, tak v procentech. Absolutní hodnoty jsou uvedeny v tisíci korunách.

HORIZONTÁLNÍ ANALÝZA

Horizontální analýza rozvahy

Horizontální analýza aktiv a pasiv se zabývá analýzou položek rozvahy společnosti za sledované období. Výsledky jsou pro lepší orientaci uvedeny v procentech i v absolutních hodnotách. Analýza je provedena na základě stavů na konci každého sledovaného roku.

Horizontální analýza aktiv

Tabulka č. 4: Horizontální analýza aktiv

(Zdroj: Vlastní zpracování dle (22))

Horizontální analýza aktiv	2015/2016		2016/2017		2017/2018		2018/2019	
	tis. Kč	%	tis. Kč	%	tis. Kč	%	tis. Kč	%
Aktiva celkem	117 564,00	29,92	142 579,00	27,93	47 395,00	7,26	5 213,00	0,74
Stálá aktiva	-18 919,00	-13,86	34 106,00	29,01	73 440,00	48,41	13 123,00	5,83
Dlouhodobý nehmotný majetek	-3 949,00	-69,88	-980,00	-57,58	1 846,00	255,68	-608,00	-23,68
Dlouhodobý hmotný majetek	-14 970,00	-11,44	35 085,00	30,28	-14 489,00	-9,60	12 300,00	9,01
Dlouhodobý finanční majetek	0,00	0,00	1,00	0,00	86 085,00	8 608 500,00	1 429,00	1,66
Oběžná aktiva	137 992,00	55,66	107 832,00	27,94	-30 594,00	-6,20	-21 547,00	-4,65
Zásoby	15 143,00	17,10	24 606,00	23,73	61 903,00	48,25	-26 002,00	-13,67
Dlouh. pohledávky	45 716,00	0,00	-22 599,00	-49,43	6 666,00	28,84	-571,00	-1,92
Krátk. pohledávky	-23 482,00	-15,61	15 429,00	12,15	78 497,00	55,12	16 240,00	7,35
Peněžní prostředky	100 615,00	1 129,24	90 396,00	82,53	-177 660,00	-88,87	-11 214,00	-50,38
Časové rozlišení	-1 509,00	-17,89	641,00	9,25	4 549,00	60,11	13 637,00	112,54

Můžeme říct, že růst celkových aktiv má klesající tendenci. To znamená, že celková aktiva rostou, avšak v čase se tento růst zpomaluje.

V roce 2016 se celková aktiva oproti roku 2015 zvyšují o 29,92 %, tedy o 117 564 tis. Kč. Za toto navýšení může především zvýšení peněžních prostředků o 100 615 tis. Kč, v přepočtu 1 129,24 %. Naopak stálá aktiva klesají, a to o 13,86 %, což je způsobeno poklesem jak dlouhodobého hmotného, tak nehmotného majetku. V tomto roce společnost nevlastní žádný dlouhodobý finanční majetek. Oběžná aktiva se v roce 2016 také zvyšují, a to díky již zmíněným peněžním prostředkům. Časové rozlišení kleslo o 17,89 %.

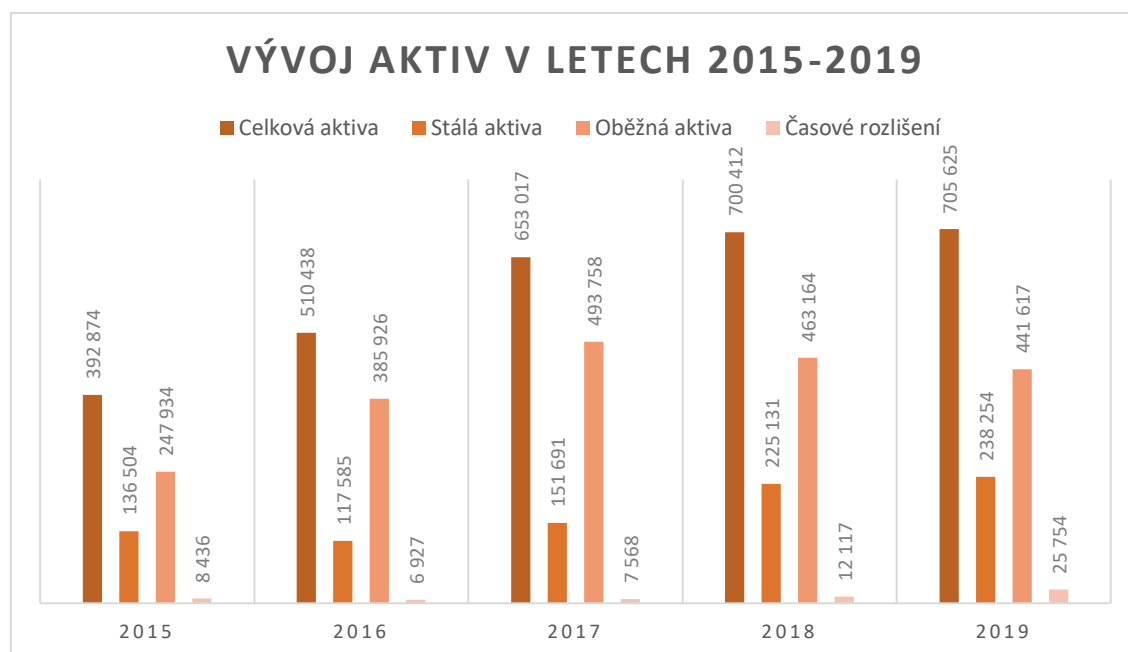
Rok 2017 byl pro zvýšení aktiv také zásadní. Zvýšila se oproti předchozímu roku o 142 579 tis. Kč neboli 27,93 %. Stálá aktiva oproti období 2015/2016 již rostou, a to zásluhou dlouhodobého hmotného majetku, který vůči přechozímu roku stoupá o 35 085 tis. Kč a 30,28 %. V tomto roce se již objevuje dlouhodobý finanční majetek ve výši 1000 Kč, procentuální změna ze vzorce nelze vypočítat, neboť nemůžeme dělit nulou z minulého roku. Za skokové navýšení oběžných aktiv v tomto roce nejsou zodpovědné už pouze peněžní prostředky, i když ty také vykazují zvýšení (přesněji ve výši 90 396 tis. Kč), ale i ostatní z oběžných aktiv, kromě dlouhodobých pohledávek, které se snížily 22 599 tis. Kč. Časové rozlišení aktiv vzrostlo o 641 tis. Kč.

V dalším zkoumaném období, tedy v roce 2018, celková aktiva nadále rostou, jen již s nižším nárůstem oproti předchozímu období. Aktiva se celkem zvýšila o 47 395 tis. Kč a o 7,26 %. Stálá aktiva také rostou, a to díky jednak navýšení dlouhodobého nehmotného majetku o 255,68 %, což je v absolutním vyjádření 1 846 tis. Kč, ale hlavně navýšením dlouhodobého finančního majetku oproti roku 2017 v absolutní částce 86 085 tis. Kč, což je v procentuálním vyjádření velmi vysoké procento, 8 605 000 %. Takto vysoké navýšení zapříčinila půjčka členovi představenstva Mgr. Vladimíru Komárovi v částce 83 329 tis. Kč (výše jistiny včetně úroků). Oběžná aktiva nám v tomto roce klesají nejvíce ze všech sledovaných let, přesněji o 30 594 tis., což činí pokles o 6,20 %. Tento pokles je zapříčiněn výrazným poklesem peněžních prostředků, které do této doby rostly. Ostatní z oběžných aktiv se dále navyšují. V tomto roce roste časové rozlišení oproti minulému roku o 4 549 tis. Kč.

Poslední rok si v tabulce můžeme všimnout nejnižšího nárůstu celkových aktiv. Příčinu nalezneme v oběžných aktivech, neboť všechny z nich, až na krátkodobé pohledávky, které se zvyšují v absolutním vyjádření o 16 240 tis. a v procentuálním o 7,35 %,

meziročně klesají. Ve stálých aktivech pozorujeme pokles oproti roku 2018 pouze v dlouhodobém nehmotném majetku, a to o 608 tis. Kč v absolutním pojetí a o 23,68 %. Časové rozlišení se tento rok navyšuje nejvíce, a to o 112,54 % oproti roku předchozímu.

Stálá aktiva nesou prudce rostoucí trend, až do posledního období 2018/2019, kdy je procentuální nárůst pouze 5,83 %. To je zapříčiněno především poklesem dlouhodobého nehmotného majetku o 23,68 %, tedy 608 tis. Kč a nepřilísným zvýšením ostatních ukazatelů.



Graf č. 1: Vývoj aktiv

(Zdroj: Vlastní zpracování dle (22))

V grafu vidíme vývoj aktiv ve sledovaném období, tedy v letech 2015-2019. Maxima dosáhla aktiva v posledním roce, kdy se suma celkových aktiv vyšplhala na částku 705 625 tis. Kč. Naopak minimum částky celkových aktiv bylo dosaženo v roce 2015, kdy tato suma byla rovna 392 874 tis. Kč. Objem aktiv v čase roste. Graf dále ukazuje, že oběžná aktiva v každém roce přesáhla stálá aktiva. Nejmenší částí aktiv je časové rozlišení, které taktéž v čase roste.

Horizontální analýza pasiv

Tabulka č. 5: Horizontální analýza pasiv
(Zdroj: Vlastní zpracování dle (22))

Horizontální analýza pasiv	2015/2016		2016/2017		2017/2018		2018/2019	
	tis. Kč	%	tis. Kč	%	tis. Kč	%	tis. Kč	%
Pasiva celkem	117 564,00	29,92	142 579,00	27,93	47 395,00	7,26	5 213,00	0,74
Vlastní kapitál	52 915,00	46,02	142 587,00	84,93	48 584,00	15,65	-80 998,00	-22,56
Základní kapitál	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Kapitálové fondy	0,00	0,00	0,00	0,00	75,00	0,04	-69 985,00	-34,98
Fondy ze zisku	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
VH min. let	-536,00	0,35	52 913,00	-34,13	142 588,00	-139,64	48 509,00	119,85
VH běžného období	53 451,00	-9 953,63	89 674,00	169,47	-94 079,00	-65,98	-59 522,00	-122,70
Cizí zdroje	64 651,00	23,27	-193,00	-0,06	-1 003,00	-0,29	86 210,00	25,26
Rezervy	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Dlouh. závazky	64 300,00	115,44	-104 500,00	-87,08	159 031,00	1 026,01	73 066,00	41,86
Krátkod. závazky	41 642,00	23,02	104 307,00	46,87	-160 034,00	-48,96	13 144,00	7,88
Časové rozlišení	-2,00	-16,67	185,00	1 850,00	-186,00	-95,38	1,00	11,11

V rozvaze platí, že celková aktiva se rovnají celkovým pasivům. Můžeme si tedy všimnout, že zároveň i změny v jednotlivých letech jsou stejné jak u celkových aktiv, tak v této tabulce u celkových pasiv. Jsme tedy schopni říct, že také pasiva v čase rostou, avšak jejich růst má klesající tendenci.

Dermacol v tomto období nečinil změny v základním kapitálu, ani netvořil fondy ze zisku či rezervy, proto jsou hodnoty změn nulové.

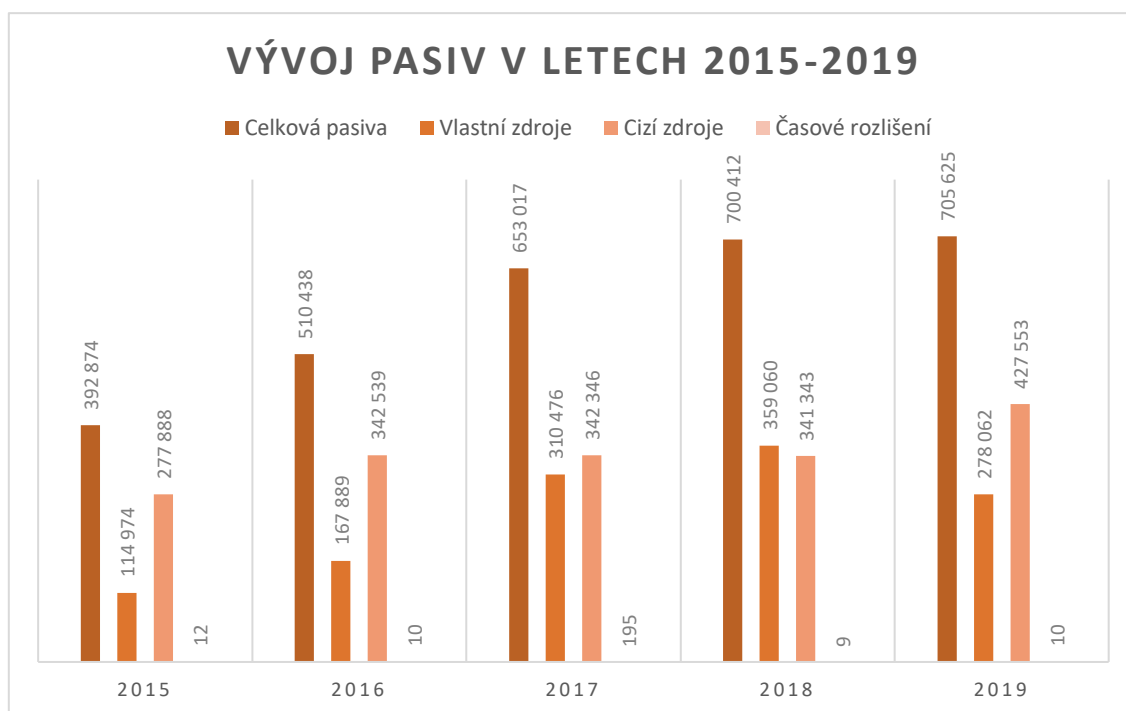
V roce 2016 vlastní zdroje, tedy vlastní kapitál, vzrostl o 46,02 %, v absolutním vyjádření o 52 915 tis. Kč, toto je zapříčiněno hlavně růstem výsledku hospodaření, který byl v roce 2015 záporný, tedy ztrátový a v roce 2016 představuje navýšení 53 451 tis. Kč. Výsledek hospodaření minulých let klesá o 536 tis. Kč. Tento rok hlavní složka cizích zdrojů, dlouhodobé závazky vzrostly o 64 300 tis. Kč, což zapříčinilo nárůst cizích zdrojů o 23,27 % a 64 651 tis. Kč. Časové rozlišení pasiv společnosti Dermacol tento rok klesá o 16,67 %.

V období, kdy porovnáváme rok 2017 a 2016, celková pasiva dále rostou, a to o 142 579 tis. Kč. Stejně tak je tomu i u vlastního kapitálu, jehož procentuální změna oproti roku minulému činí 84,93 %. Výsledek hospodaření minulých let i běžného období roste, a to v částkách 52 913 tis. Kč a 89 674 tis. Kč. Cizí zdroje v tomto období meziročně klesají, což je zapříčiněno především dlouhodobými závazky, které klesají o 87,08 %. Krátkodobé závazky meziročně výrazně vzrostly, a to o 104 307 tis. Kč z důvodu navýšení rozvahových položek krátkodobé finanční výpomoci na sumu 154 439 tis. Kč,

a také položky Stát – daňové závazky a dotace z loňských 325 tis. Kč na 14 943 tis. Kč pro rok 2017. Poslední položka časové rozlišení meziročně klesá o 186 tis. Kč neboli 95,38 %.

V porovnávaném období 2017/2018 celková pasiva opět meziročně rostou, avšak oproti minulému roku již pomalejším tempem. Celková aktiva vzrostla v absolutní hodnotě o 47 395 tis., v procentuálním vyjádření však pouze o 7,26 %, což je oproti loňskému roku výrazný pokles poměrně vysoce rostoucího trendu. Hodnota vlastního kapitálu opět roste, ale také již ne tak výrazně, jako v minulých letech. Pro rok 2017 je tato změna oproti minulému roku pouze 15,65 %. Výsledek hospodaření minulých let již není ztrátový. Z neuhrazené ztráty minulých let se nám přehoupł do nerozděleného zisku v hodnotě 40 476 tis. Kč. Meziroční změna výsledku hospodaření minulých let tedy činí 142 588 tis. Kč. Změna výsledku hospodaření běžného účetního období oproti minulému roku klesla o 65,98 %. Cizí zdroje meziročně znovu klesají, opět ale pouze o nepatrné procento, přesněji o 0,29 %. Pokles můžeme pozorovat díky poklesu krátkodobých závazků. Snižuje se i časové rozlišení, tentokrát o 186 tis. Kč.

Poslední sledované období 2019/2018 představuje nejnižší tempo nárůstu celkových pasiv, a to pouze o 0,74 %, v absolutním vyjádření je částka rovna 5 213 tis. Kč. Změnu vlastního kapitálu vidíme poprvé zápornou, v hodnotě -80 998 tis. Kč, a to v důsledku snížení kapitálových fondů z původních 200 075 tis. Kč na 130 090 tis. Kč. Tato změna je vyjádřena v tabulce v absolutní hodnotě (-69 985 tis. Kč) i v procentuální změně (34,98 %). Cizí zdroje se v porovnání s rokem 2018 zvyšují o 86 210 tis. Kč (25,26 %). Tuto změnu zapříčinila jak kladná změna krátkodobých (7,88 %), tak dlouhodobých závazků (41,85 %). Časové rozlišení v tomto roce vzrostlo pouze o 1 tis. Kč, což vzhledem k předchozímu roku činí v procentuálním vyjádření zhruba 11 %.



Graf č. 2: Vývoj pasiv

(Zdroj: Vlastní zpracování dle (22))

Tento graf, zabývající se vývojem pasiv v letech sledovaného období, nám říká, že pasiva v čase rostou, stejně jako aktiva. Avšak tempo jejich růstu klesá. Když se podíváme na sumu položek cizích zdrojů, tato přesahuje sumu položek vlastních zdrojů v každém roce, kromě roku 2018. V tomto roce byl také nejvyšší čistý obrát za námi sledované období, přesněji 688 873 tis. Kč. Časové rozlišení pasiv je ve všech letech velmi nízké, většinou se pohybuje kolem 10 tis. Kč, až na rok 2017, kdy se jeho celková částka vyšplhala na 195 tis. Kč.

Horizontální analýza výkazu zisku a ztráty

Poslední z horizontálních analýz se zabývá výkazem zisků a ztrát ve sledovaném období 2015-2019. Výsledkem této analýzy je jak procentuální, tak absolutní změna položek tohoto výkazu.

Tabulka č. 6: Horizontální analýza VZZ

(Zdroj: Vlastní zpracování dle (22))

Horizontální analýza VZZ	2015/2016		2016/2017		2017/2018		2018/2019	
	tis. Kč	%	tis. Kč	%	tis. Kč	%	tis. Kč	%
Tržby z prodeje výrobků a služeb	3 456,00	44,43	-4 081,00	-36,32	560,00	7,83	94,00	1,22
Tržby za prodej zboží	60 106,00	15,15	131 003,00	28,68	57 130,00	9,72	-54 393,00	-8,43
Výkonová spotřeba	12 898,00	3,88	54 119,00	15,67	97 005,00	24,29	-329,00	-0,07
Osobní náklady	74,00	0,18	14 774,00	35,39	12 565,00	22,23	7 298,00	10,56
Mzdové náklady	132,00	0,43	10 920,00	35,67	9 185,00	22,11	5 313,00	10,48
Úpravy hodnot v provozní oblasti	340,00	1,44	-53 191,00	-221,34	49 415,00	-169,46	5 237,00	25,86
Provozní HV	51 060,00	1 105,67	110 023,00	197,61	-101 509,00	-61,26	-67 136,00	-104,59
Finanční HV	2 391,00	-46,38	-6 026,00	218,02	5 970,00	-67,92	-5 249,00	186,13
HV před zdaněním	53 451,00	-9 953,63	103 997,00	196,54	-95 539,00	-60,89	-72 385,00	-117,94
Daň z příjmů	0,00	0,00	14 323,00	0,00	-1 460,00	-10,19	-12 863,00	-100,00
HV za úč. období	53 451,00	-9 953,63	89 674,00	169,47	-94 079,00	-65,98	-59 522,00	-122,70
Čistý obrát za ÚO	52 887,00	12,31	139 383,00	28,88	66 927,00	10,76	-61 697,00	-8,96

Tržby z prodeje výrobků a služeb mají rostoucí trend, kromě let 2016/2017, kdy dochází k poklesu. Taktéž tržby za prodej zboží rostou v čase, kromě posledních let 2019/2018. Hospodářský výsledek je první dvě sledované období kladný a roste, avšak od období 2017/2018 přichází zlom a HV za účetní období klesá. Tuto skutečnost můžeme vidět i na grafu níže.

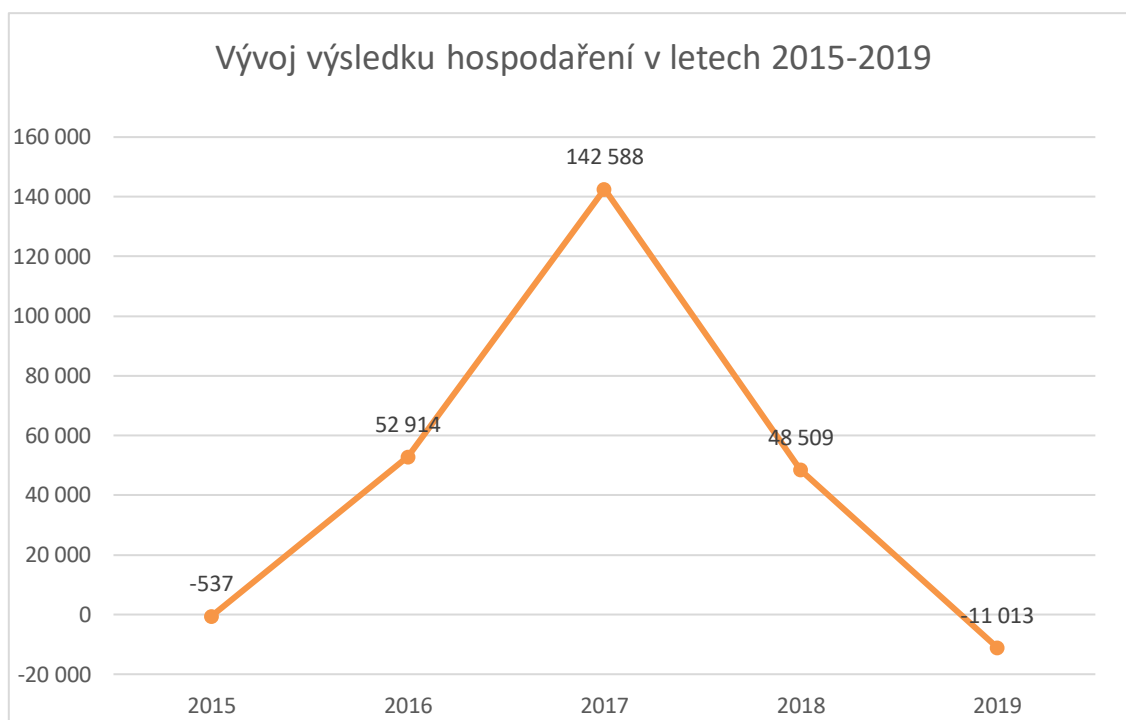
Z tabulky vidíme, že v prvním porovnávaném období, tedy mezi lety 2016 a 2015 vzrostly jak tržby z prodeje výrobků a služeb (o 44,43 %, případně v absolutním vyjádření o 3 456 tis. Kč), tak tržby za prodej zboží (o 15,15 %, v absolutním pojetí o 60 106 tis. Kč). Výkonová spotřeba, jež zahrnuje především náklady vynaložené na prodej zboží, spotřebu materiálu a energie či služby, vzrostla nepatrně, tedy o 3,88 % (12 898 tis.). Z těchto položek nejvíce vzrostly náklady na služby (ze 134 928 tis. Kč na 148 720 tis. Kč). Provozní HV oproti předchozímu roku výrazně stoupl, a to o celých 1 105,67 % (51 060 tis. Kč), avšak oproti tomu finanční hospodářský výsledek zůstává nadále ztrátový, ale ztráta se již nenavysuje tak významně (meziroční změna činí +2 391 tis. Kč). V roce 2016 je daň z příjmů právnických osob nulová, to znamená, že HV před zdaněním je roven HV za běžné účetní období a oproti roku 2015 zde pozorujeme nárůst o 53 451 tis. Kč. U čistého obrátu za účetní období zaznamenáváme také nárůst, a to o 12,31 % (52 887 tis. Kč).

V dalším námi pozorovaném období, kdy porovnáváme rok 2017 s předchozím 2016, z tabulky vidíme jako u jediného roku již zmíněný pokles tržeb z prodeje výrobků

a služeb. Kladné meziroční změny pozorujeme u položek tržby za prodej zboží (131 003 tis. Kč), výkonová spotřeba (54 119 tis. Kč; 15,67 %), osobní náklady (14 774 tis. Kč; 35,39 %) i mzdových nákladů (10 920 tis. Kč; 35,67 %), dále nám roste provozní výsledek hospodaření (110 023 tis. Kč; 197,61 %). Také daň z příjmů již není nulová, ale roste o 14 323 tis. Kč. I přesto ale HV běžného období dále stoupá, a to o 89 674 tis. Kč (169,47 %) a v tomto roce je hospodářský výsledek na svém vrcholu pro roky 2015-2019. V tomto období je i nejvyšší nárůst čistého obrátu (139 383 tis.; 28,88 %).

Oproti roku 2017 vzrostly tržby z prodeje výrobků a služeb o 560 tis. Kč (7,83 %) a tržby z prodeje zboží rostou v téměř stejné procentuální hladině, a to přesně o 9,72 % (57 130 tis. Kč). Rostou také jak osobní (22,23 %), tak mzdové náklady (22,11 %), neboť společnost se každým rokem rozrůstá a zaměstnává více pracovníků, v roce 2018 je průměrný počet zaměstnanců 101 (nárůst o 6 nových zaměstnanců). Tento rok se snižuje hospodářský výsledek o 65,98 %.

Tržby z prodeje vlastních výrobků a služeb v posledním roce stoupají, oproti minulému roku však jen mírně, a to v hodnotě 1,22 %. V tomto roce klesají téměř všechny položky VZZ, až na osobní (10,56 %; 7 298 tis. Kč) a mzdové náklady (10,48 %; 5313 tis. Kč.) a úpravy hodnot v provozní oblasti (25,86 %). Také hospodaření akciové společnosti je letos ztrátové (ztráta ve výši 11 013 tis. Kč), to zapříčinilo i pokles VH běžného období oproti roku 2018 o 59 522 tis. Kč, po přepočtu na procenta je tato změna v hodnotě -122,70 %.



Graf č. 3: Vývoj výsledku hospodaření
(Zdroj: Vlastní zpracování dle (22))

V roce 2015 hospodařila společnost Dermacol se ztrátou ve výši 537 tis. Kč, která byla zapříčiněna především vyššími marketingovými a obchodními náklady a odpisem rozdílu z nákupu části podniku. Hospodářský výsledek v prvním sledovaném roce před odečtením daní, úroků, odpisů majetku, odpisu rozdílu z nákupu části podniku a opravných položek činil 26 005 tis. Kč. Rok 2016 společnost zakončila ziskem ve výši 52 914 tis. Kč a představenstvo navrhlo jedinému akcionáři, aby se celou částkou pokryla neuhrazená ztráta minulých let. V roce 2017 dosáhla akciová společnost nejvyššího zisku v částce 142 588 tis. Kč a použil se z části na úhradu ztráty minulých let, druhá část se převedla na účet nerozdělený zisk minulých let. V účetním období skončilo hospodaření společnosti ziskem ve výši 48 509 tis. Kč a celá částka se převedla na účet nerozdělený zisk minulých let. V posledním sledovaném roce dosáhl podnik nejvyšší ztráty v našem zkoumaném období, a to 11 013 tis. Kč. Celá částka byla uhrazena z nerozděleného zisku minulých let. Nejvýznamnějšími nákladovými položkami byly náklady na prodej zboží (262 883 tis. Kč) a náklady na služby (209 351 tis. Kč).

Vertikální analýza

Tato analýza bude provedena pro položky rozvahy, tedy aktiva a pasiva, výsledné hodnoty jsou zobrazeny v procentech a zobrazují procentuální podíl položek na zvolené základně.

Vertikální analýza aktiv

Tabulka č. 7: Vertikální analýza aktiv
(Zdroj: Vlastní zpracování dle (22))

Vertikální analýza aktiv [%]	2015	2016	2017	2018	2019
Aktiva celkem	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Stálá aktiva	34,74	23,04	23,23	32,14	33,76
Dlouhodobý nehmotný majetek	0,00	0,33	0,11	0,37	0,28
Dlouhodobý hmotný majetek	33,31	22,70	23,12	19,49	21,08
Dlouhodobý finanční majetek	0,00	0,00	0,00	12,29	12,40
Oběžná aktiva	63,11	75,61	75,61	66,13	62,59
Zásoby	22,54	20,32	19,65	27,16	23,27
Dlouhodobé pohledávky	0,00	8,96	3,54	4,25	4,14
Krátkodobé pohledávky	38,30	24,88	21,81	31,54	33,61
Peněžní prostředky	2,27	21,46	30,61	3,18	1,57
Časové rozlišení aktiv	2,15	1,36	1,16	1,73	3,65

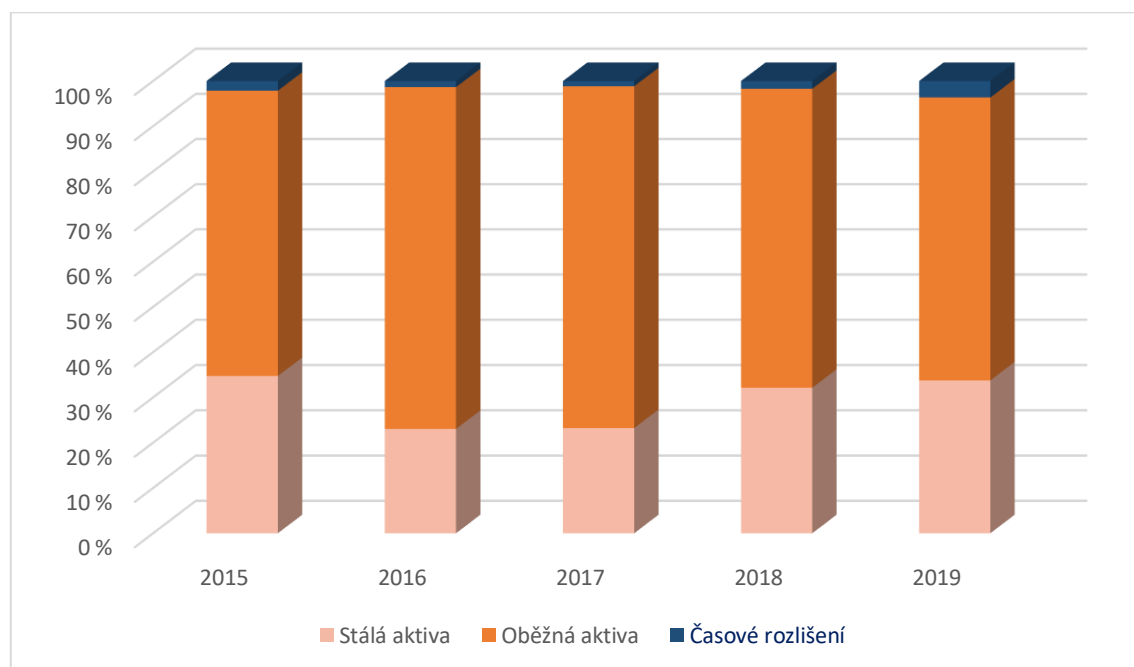
Za rozvrhovou základnu jsme si určili celková aktiva, vůči nim tedy porovnáváme ostatní položky rozvahy. Výsledná procenta nám říkají, kolika procentní podíl mají na zvolené základně, v našem případě na celkových aktivech.

U položky stálých aktiv nedošlo k příliš velkému kolísání a stále se drží, až na roky 2016 a 2017, kdy podíl stálých aktiv nepatrně padá, kolem 30% podílu na celkových aktivech. Největší podíl na stálých aktivech drží dlouhodobý hmotný majetek, který je výrazně vyšší, než dlouhodobý nehmotný a dlouhodobý finanční majetek. V roce 2018 se objevuje poměrně zřetelná změna u dlouhodobého nehmotného majetku díky půjčce Ing. Vladimíru Komárovi. U dlouhodobého hmotného majetku je ve všech letech nejvyšší

položkou oceňovací rozdíl k nabytému majetku, v posledním roce se výrazně navýšila i položka staveb díky rozšíření výrobního závodu o prostory u letiště (33).

U oběžných aktiv jsme schopni na základě této tabulky říct, že jejich podstatnou část tvoří ve všech letech zásoby (jejich podíl se pohybuje mezi 19,65 % a 27,16 %) a krátkodobé pohledávky (hodnota podílu na celkových aktivech ročně kolísá mezi hodnotami 21,81 % až 38,30 %), v letech 2016 a 2017 se do této hlavní části vměšují i navýšené peněžní prostředky, a to s 21,46 % a 30,61 %.

Časové rozlišení aktiv nepatrně kolísá v řádu jednotek procent. Nejvyšší procentní podíl jsme zaznamenali v posledním roce (3,65 %), naopak nejnižší byl v roce 2017, kdy nabyl hodnoty 1,16 %.



Graf č. 4: Vertikální analýza aktiv

(Zdroj: Vlastní zpracování dle (22))

Na tomto grafu můžeme vidět, že skladba aktiv byla víceméně neměnná, až na menší propad stálých aktiv v letech 2016 a 2017.

Vertikální analýza pasiv

Tabulka č. 8: Vertikální analýza pasiv
(Zdroj: Vlastní zpracování dle (22))

Vertikální analýza pasiv [v %]	2015	2016	2017	2018	2019
Pasiva celkem	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Vlastní kapitál	29,26	32,89	47,54	51,26	39,41
Základní kapitál	17,82	13,71	10,72	9,99	9,92
Kapitálové fondy	50,91	39,18	30,63	28,57	18,44
Fondy ze zisku	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
VH min. let	-39,32	-30,37	-15,64	5,78	12,61
VH běžného období	-0,14	10,37	21,84	6,93	-1,56
Cizí zdroje	70,73	67,11	52,43	48,73	60,59
Rezervy	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Dlouh. závazky	14,18	23,51	2,37	24,92	35,09
Krátkod. závazky	46,04	43,60	50,05	23,82	25,50
Časové rozlišení	0,0031	0,002	0,03	0,0013	0,0014

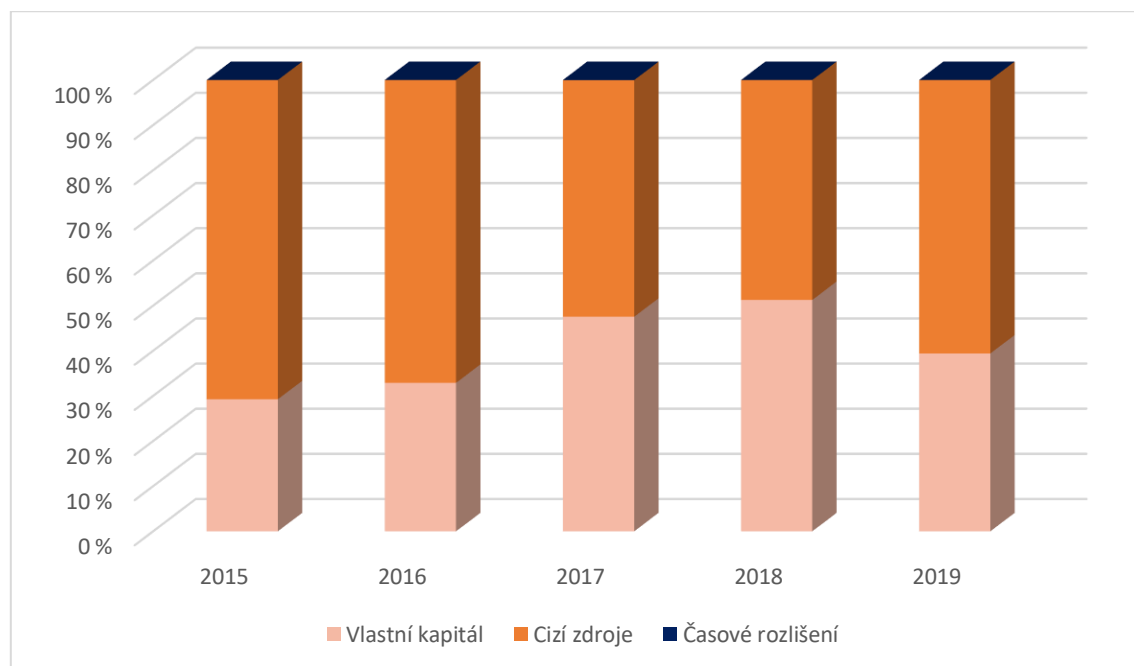
Za rozvrhovou základnu jsme si tentokrát zvolili celková pasiva. Ta jsou z větší části tvořena cizími zdroji. Ovšem až na rok 2018, kdy se vlastní zdroje dokonce přehouply přes 50 %, na 51,26 % a tím převzaly vedení. Tato změna byla zapříčiněna nezáporným (poprvé ve sledovaném období) zůstatkem na účtu výsledek hospodaření minulých let, ziskovým hospodařením (první a poslední rok společnost hospodařila se ztrátou) a v neposlední řadě stále vysokým podílem kapitálových fondů na vlastních zdrojích (v roce 2019 již tak velké procento není). V roce 2017 tvořila oproti ostatním obdobím vlastní pasiva též velkou část pasiv celkových.

Společnost netvoří žádný fond ze zisku ani rezervy.

Výsledek hospodaření běžného období v čase průběžně roste (v prvním roce je ztrátový s -0,14 %, v dalším roce 10,37 %), do svého maxima se dostane v roce 2018 (21,84 %), čehož si můžeme povšimnout i v procentním podílu na celkových pasivech, a dále naopak klesá (rok 2017 představuje 6,93 % a v posledním roce Dermacol vykázal opět ztrátu, jež se podepsala i na výsledku tohoto ukazatele, a to v hodnotě -1,56 %).

Největší část cizích pasiv tvoří závazky krátkodobého charakteru (kolísají v intervalu od 23,82 % do 50,05 %), v posledních dvou letech se na podílu výrazně podílejí i závazky dlouhodobé (24,92 %; 35,09 %).

Časové rozlišení je téměř nulové a tvoří méně významnou část pasiv.



Graf č. 5: Vertikální analýza pasiv
(Zdroj: Vlastní zpracování dle (22))

Graf č. 5 nám opět nastiňuje skladbu naší rozvahové základny, tedy pasiv. Až na roky 2017 a 2018 se opět příliš nemění a převažují cizí zdroje. Časové rozlišení tvoří nepříliš významnou část pasiv. Kromě roku 2017 se časové rozlišení pasiv pohybuje pouze v řádu několika tisícín procent.

2.2.2 Analýza rozdílových ukazatelů

V analýze rozdílových ukazatelů nalezneme ukazatele čistý pracovní kapitál, čisté pohotové prostředky a čistý peněžně pohledávkový fond. Výsledky nám zobrazují, zda je společnost schopna hradit své závazky.

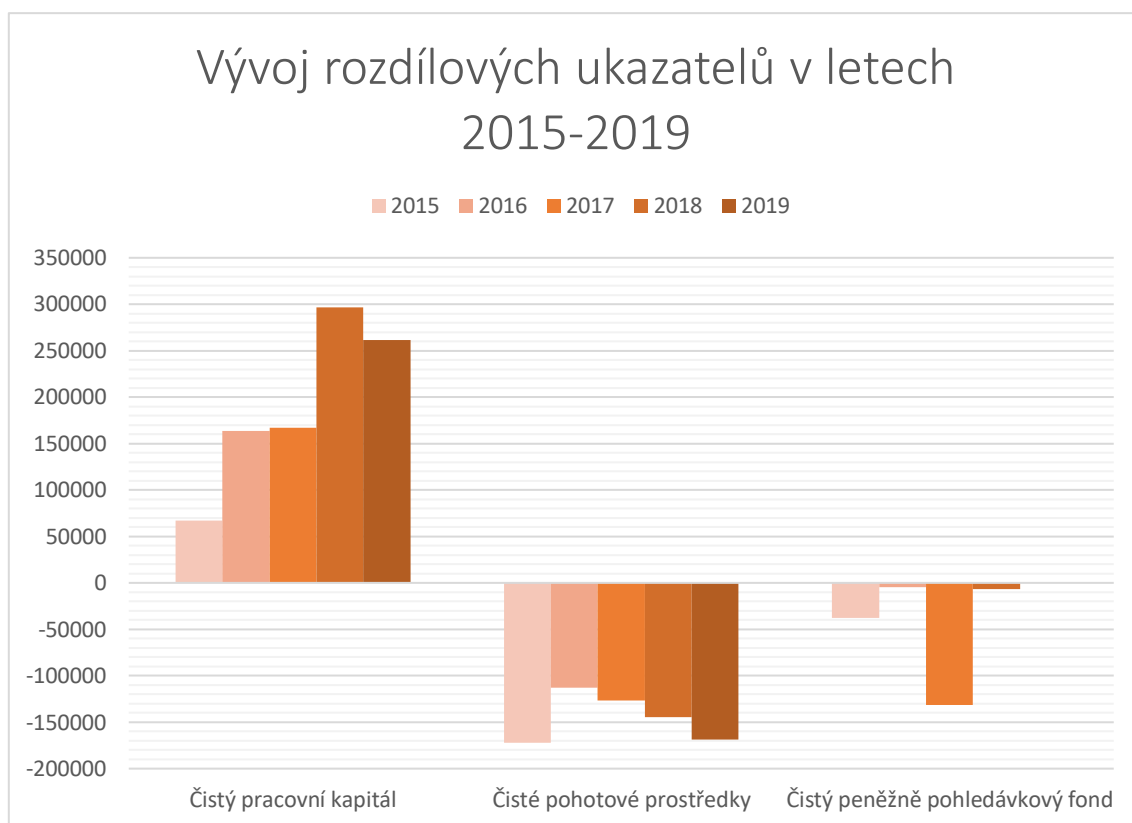
Tabulka č. 9: Analýza rozdílových ukazatelů
(Zdroj: Vlastní zpracování dle (22))

[v tis. Kč]	2015	2016	2017	2018	2019
Čistý pracovní kapitál	67 037	163 387	166 912	296 352	261 661
Čisté pohotové prostředky	-171 987	-113 014	-126 925	-144 551	-168 909
Čistý peněžně pohledávkový fond	-37 723	-4 512	-131 574	-6 449	1 058

Čistý pracovní kapitál zkoumáme z manažerského hlediska. Ve všech zkoumaných letech se tento ukazatel pohybuje v kladných hodnotách. Dosažené hodnoty jsou poměrně vysoké, a to ve společnosti značí převahu oběžných aktiv nad krátkodobými závazky, čímž můžeme usoudit, že by byla schopna splatit všechny své krátkodobé dluhy z oběžných aktiv. Tento ukazatel v čase roste a poslední dva roky kolísá, což je způsobeno růstem oběžných aktiv a stagnací, nebo spíše nepřilíš velkým růstem, krátkodobých závazků.

Čisté pohotové prostředky jsou na rozdíl od ukazatele čistého pracovního kapitálu v každém roce v záporných hodnotách. Tato skutečnost nastala z toho důvodu, že společnost nemá k dispozici dostatek nejlikvidnějších prostředků, tedy peněžních prostředků, k zaplacení krátkodobých závazků. Jinými slovy krátkodobé závazky převyšují v každém roce pohotové peněžní prostředky.

Pro ukazatel **čistý peněžně pohledávkový fond** vycházíme z ukazatele ČPK, avšak vyloučíme nelikvidní položky jako jsou zásoby či nedobytné pohledávky. Výsledné hodnoty vycházejí až na poslední rok v záporných hodnotách. Společnost tedy nedisponuje dostatkem oběžných aktiv s vyloučením nelikvidních a není tak schopna uhradit své krátkodobé závazky. V našem případě se dostáváme do záporných hodnot z důvodu vyloučením jak zásob, tak dlouhodobých pohledávek, neboť obě položky tvoří významnou část oběžných aktiv.



Graf č. 6: Vývoj rozdílových ukazatelů
(Zdroj: Vlastní zpracování dle (22))

Z grafu si lze snadno povšimnout, že první ukazatel v čase stoupá a po celou sledovanou dobu se drží v kladných číslech. Opakem jsou čisté pohotovostní prostředky, které se pohybují v číslech záporných. Výsledky posledního ukazatele kolísají také pod nulou, až do posledního roku, kdy se, vzhledem k velikosti ostatních výsledků, „lehce“ nad nulu vyšplhá (1058 tis. Kč).

2.2.3 Analýza poměrových ukazatelů

Analýza poměrových ukazatelů obsahuje ukazatele rentability, ukazatele likvidity, aktivity a zadluženosti. Zjištěné hodnoty se porovnávají s oborovými průměry, které jsou také zaneseny do tabulek.

UKAZATELE RENTABILITY

Tuto analýzu provádíme, abychom zjistili, zda je společnost schopna zhodnocovat svůj investovaný kapitál, a tím docílit zisku. V tomto bodě provedeme rentabilitu celkových aktiv, rentabilitu vlastního kapitálu a v neposlední řadě rentabilitu tržeb.

Tabulka č. 10: Ukazatele rentability
(Zdroj: Vlastní zpracování dle (22))

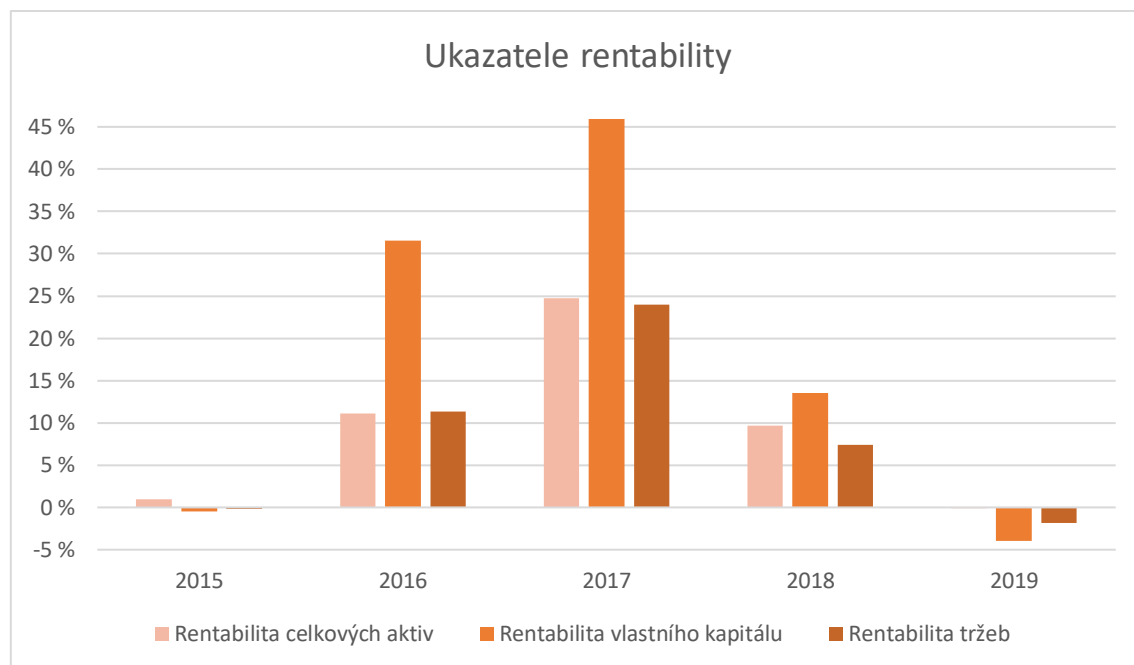
[v %]	2015	2016	2017	2018	2019
Rentabilita celkových aktiv	0,93	11,12	24,75	9,65	-0,09
oborový průměr	7,25	7,92	6,90	7,63	6,60
Rentabilita vlastního kapitálu	-0,47	31,52	45,93	13,51	-3,96
oborový průměr	11,23	12,31	10,45	12,26	10,12
Rentabilita tržeb	-0,14	11,31	23,97	7,43	-1,84
oborový průměr	3,13	3,86	3,21	3,26	2,65

U **rentability celkových aktiv** pozorujeme křivku do písmene A. Tedy vrcholu dosahuje v prostředním roce sledovaného období, hodnoty tedy vysoce kolísají. Oproti tomu hodnoty oborového průměru se drží ve stejné procentuální hladině. Na svém vrcholu v roce 2017 dosahuje rentabilita celkových aktiv 24,75 %, zatímco oborový průměr se stále drží u 7 %, pro rok 2017 je to přesněji 6,90 %. Nejnížší, a to dokonce minusový výsledek získala společnost v roce posledním, pro nějž vyšla hodnota v - 0,09 %. Oborový průměr pro tento rok také poklesl, ne však ve výrazných hodnotách.

Rentabilita vlastního kapitálu je druhým zkoumaným ukazatelem, který je také na svém vrcholu v roce 2017, kdy jsme vypočetli rentabilitu 45,93 %, tento rok je oborový průměr v pokles, na 10,45 %. Z uvedených hodnot můžeme vidět, že reálné hodnoty nemají mnoho společného s oborovým průměrem, až na rok 2018, kdy se tyto dvě čísla k sobě přiblížily (13,51 % pro reálnou rentabilitu vlastního kapitálu a 12,26 % pro oborový průměr této rentability). Naopak nejnížší hodnotou je opět poslední rok, kdy klesá i oborový průměr.

Rentabilita tržeb kopíruje trend předchozích ukazatelů, kdy je nejprve velmi nízko, v prostředním roce dosahuje svého maxima a od této doby opět klesá. Oborový průměr se příliš nemění, ve všech letech se pohybuje kolem 3 %. Naše rentabilita tržeb kolísá výrazně, nejnížší procentní bod činí -1,84 % a nejvyšší 23,97 %. V roce 2017 společnost

neměla zásadně vysoké tržby, avšak výsledek hospodaření je v tomto roce nejvyšší ze všech ve sledovaném období. Tato skutečnost zapříčiňuje vysokou rentabilitu tržeb v prostředním roce.



Graf č. 7: Ukazatele rentability
(Zdroj: Vlastní zpracování dle (22))

Všechny z ukazatelů rentability dosahují nejvyšších hodnot v roce 2017, kdy pozorujeme opravdu výrazný nárůst. Rentabilita vlastního kapitálu dosahuje téměř ve všech letech nejvyšší hodnoty ze zkoumaných ukazatelů rentability.

UKAZATELE LIKVIDITY

Ukazatele likvidity nám říkají, zda je společnost schopna hradit své krátkodobé závazky za pomoci oběžných aktiv či jejich částí. Výsledky si porovnáme vzhledem k oborovým průměrům i doporučeným hodnotám.

Tabulka č. 11: Ukazatele likvidity
(Zdroj: Vlastní zpracování dle (22))

	2015	2016	2017	2018	2019
Běžná likvidita	1,37	1,73	1,51	2,78	2,45
oborový průměr	1,52	1,57	1,61	1,54	1,54
Pohotová likvidita	0,88	1,06	1,05	1,46	1,38
oborový průměr	1,06	1,11	1,15	1,07	1,07
Okamžitá likvidita	0,05	0,49	0,61	0,13	0,06
oborový průměr	0,24	0,24	0,21	0,18	0,18

Běžná likvidita

Běžná likvidita by měla dosahovat hodnot mezi 1,5 a 2,5. V našem případě se společnost drží v normě, kromě let 2015, kdy je pod intervalem a 2018, kdy interval naopak překračuje. Avšak dle oborového průměru se společnost Dermacol pohybuje více než dobře, až na poslední dva sledované roky je výsledek ukazatele velmi blízko oborovému průměru, povětšinou se však drží nad ním. Zatímco hodnoty běžné likvidity společnosti Dermacol se nepravidelně vykyvují, oborový průměr se drží každým rokem kolem hodnoty 1,5.

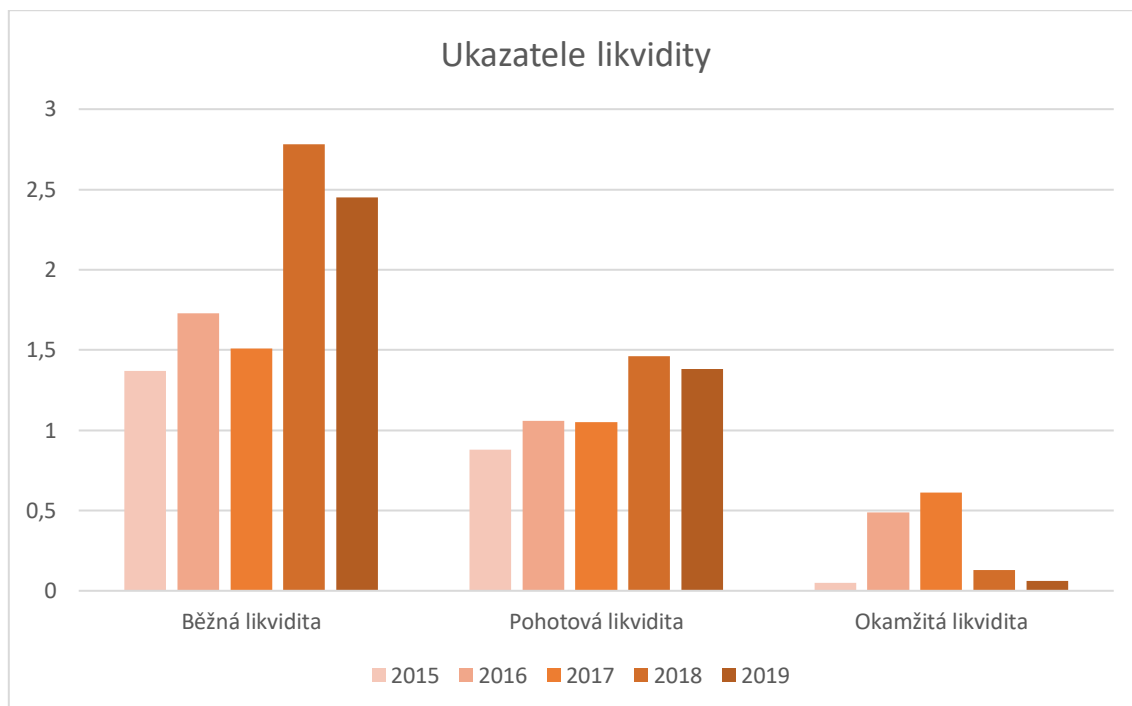
Pohotová likvidita

U pohotové likvidity se vylučují zásoby a dlouhodobé pohledávky, což má v našem případě za následek výrazný propad ve všech letech. Doporučený interval hodnot je u tohoto ukazatele v rozmezí 1,0-1,5. V rámci tohoto doporučení se akciová společnost pohybuje ve všech letech, kromě 2015, kdy se hodnota dostala pod 1, a to na 0,88 bodu. V roce 2015 se také nejvýrazněji ze všech let pohybuje pod oborovým průměrem, který je pro rok 2015 1,06. Svého vrcholu dosáhla pohotová likvidita v roce 2018, opět díky krátkodobým pohledávkám, které se zvýšily. Zásahu na tomto výsledku mají i krátkodobé závazky a jejich snížení z 326 846 tis. na 166 812 tis.

Okamžitá likvidita

Okamžitá likvidita je nejprísnejším ukazatelem, neboť bere v úvahu pro splacení krátkodobých závazků pouze peněžní prostředky. Pro likviditu prvního stupně, jak se jí také jinak říká, je doporučené rozmezí 0,9-1,1. Výsledky se sice drží po všechny sledované roky výrazně pod doporučenými hodnotami, ale vůči oborovému průměru zase

o takový výrazný rozdíl nejde. Nejvyšší rozdíl mezi hodnotami oborového průměru a našimi výsledky je v roce 2018, a to 0,4 bodu. Hodnota oborového průměru v tomto roce dosáhla 0,21, zatímco náš ukazatel okamžité likvidity vystoupal nejvýše za celé období, a to na 0,61. Naopak nejnižší byl v prvním roce, kdy se nachází ve velkém propadu vůči doporučeným hodnotám a je dokonce nižší než oborový průměr.



Graf č. 8: Vývoj ukazatelů likvidity
(Zdroj: Vlastní zpracování)

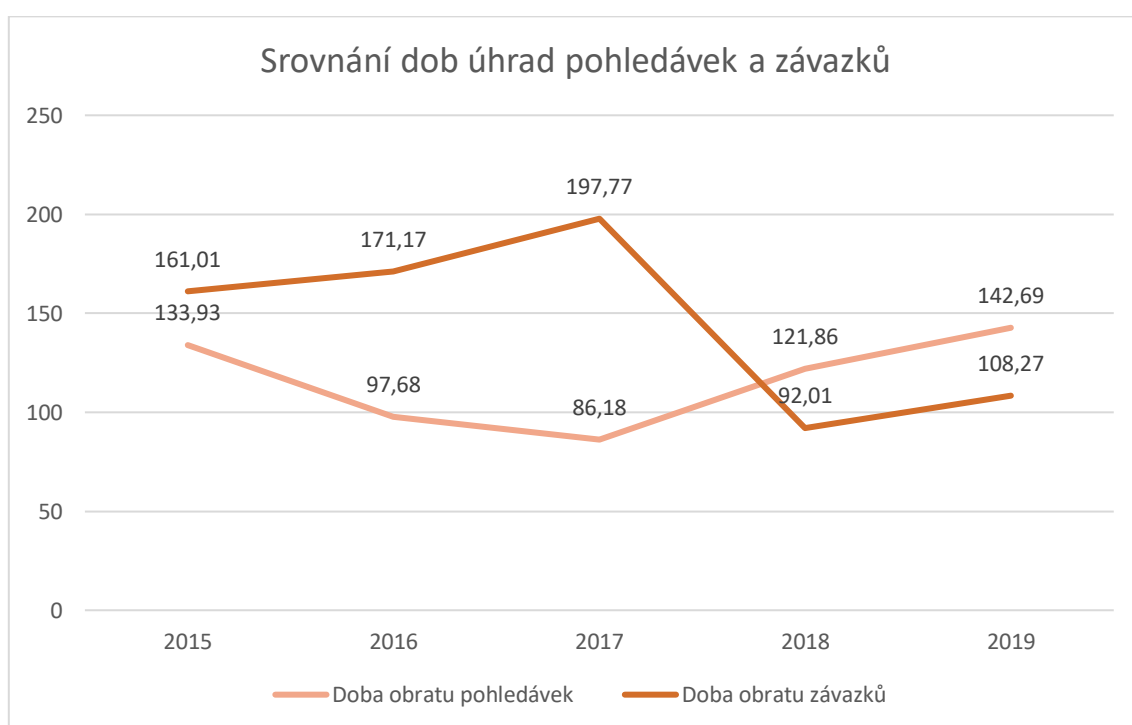
Graf výše nám nastiňuje velikost ukazatelů likvidity v letech i jejich vývoj. Vidíme, že všechny likvidity nám kolísají, nejstabilnější je likvidita pohotová. O běžné likviditě jsme na základě grafu schopni říct, že v čase roste.

UKAZATELE AKTIVITY

Ukazatele aktivity značí, jak efektivně podnik hospodaří s aktivy. Zkoumanými ukazateli jsou mimo jiné obrat celkových aktiv, obrat stálých aktiv, obrat zásob a doba obratu zásob, pohledávek a závazků. Doby obratu jsou uvedeny ve dnech.

Tabulka č. 12: Ukazatele aktivity
(Zdroj: Vlastní zpracování dle (22))

	2015	2016	2017	2018	2019
Obrat celkových aktiv	1,03	0,92	0,91	0,93	0,85
oborový průměr	2,32	2,25	2,15	2,34	2,49
Obrat stálých aktiv	2,96	3,98	3,92	2,90	2,51
Obrat zásob	4,57	4,51	4,64	3,43	3,64
Doba obratu zásob	78,82	79,76	77,64	104,92	98,80
Doba obratu pohledávek	133,93	97,68	86,18	121,86	142,69
Doba obratu závazků	161,01	171,17	197,77	92,01	108,27



Graf č. 9: Doby úhrad pohledávek a závazků
(Zdroj: Vlastní zpracování dle (22))

Graf nám ukazuje, že doba plateb závazků je až do roku 2017 vyšší než doba přijatých plateb za pohledávky podniku.

Obrat celkových aktiv se po celé období pohybuje pod oborovým průměrem. Teorie nám říká, že pokud se takhle stane, mělo by dojít k prodeji části aktiv nebo navýšení tržeb. Hodnota se pohybuje pod 1 obrátkou, toto číslo překračuje pouze v prvním roce. Oborový

průměr je výrazně vyšší, někdy i o 2 obraty. Je možno říci, že společnost nehospodaří efektivně se svými aktivy.

Obrat stálých aktiv má kolísavou tendenci, svého maxima dosáhl ve druhém roce s hodnotou 3,98 obratů. Naopak minimum nacházíme v posledním roce 2,51 obraty. Hodnota by měla být co nejvyšší, takže ideálem je pro nás rok 2017.

Obrat zásob nám říká, kolikrát se obrátí, neboli vyskladní a znovu naskladní zásoby. Tato hodnota by měla být co nejvyšší, aby zásoby nebyly drženy ve skladu po dlouhou dobu. Téměř ve všech letech, kromě posledních dvou, se společnost drží v doporučených hodnotách, které jsou pro tento ukazatel v hodnotě od 4,5 do 6 obratů za rok. Nízkou hodnotu (3,43; 3,64) v posledních dvou letech způsobuje vysoký objem zásob na skladě.

Doba obratu zásob se v prvních třech letech drží pod 80 dny, v roce 2015 se zvyšuje na 104,92 dní a poslední rok opět klesá na hodnotu 98,80 dní. U tohoto ukazatele platí, že čím nižší číslo je, tím lépe. Ukazatel nám prezentuje průměrný počet dní, po které jsou zásoby vázány v podniku od doby jejich získání po prodej.

Doba obratu pohledávek není příliš konstantní a z tabulky i grafu vidíme, že nejrychleji nám naši odběratelé v průměru platili pohledávky v roce 2017, kdy byla tato doba 86,18 dní. V roce 2015 dosahuje hodnota tohoto ukazatele 133,93 dní, další rok klesá na 97,68, což je pro nás dobře. Nejhorší platební morálku měli odběratelé Dermacolu v posledním roce, kdy doba od okamžiku prodeje do obdržení platby dosáhla průměrné hodnoty 142,69 dní. Hodnoty jsou po celou dobu vcelku vysoké, avšak neznáme oborový průměr, ani doporučené hodnoty. Samozřejmě čím kratší tato doba je, tím lépe. Pokud by byly vyšší i vůči oborovému průměru, měly by společnost vzít v úvahu zřízení určitých opatření ke zkrácení této doby.

Doba obratu závazků začíná rokem 2015 se 161,01 dny. V dalších letech doba plateb závazků společnosti stoupá, nejprve o 10 dní, v roce 2017 poté stoupá na 197,77 dní. V roce 2018 pozorujeme nejrychlejší splatnost závazků, a to pouhých 92,01 dní. Zkrácení doby může být zapříčiněno vzrůstem tržeb. Poslední rok tržby opět klesají a zároveň stoupá i doba platby závazků na 108,27 dní.

UKAZATELE ZADLUŽENOSTI

Do této části se řadí celková zadluženost, koeficient samofinancování, úrokové krytí, míra zadluženosti a doba splácení dluhů. Tyto ukazatele nám poskytují informace o finanční struktuře podniku.

Tabulka č. 13: Ukazatele zadluženosti
(Zdroj: Vlastní zpracování dle (22))

	2015	2016	2017	2018	2019
Celková zadluženost [v %]	70,73	67,11	52,43	48,73	60,59
Koeficient samofinancování [v %]	29,26	32,89	47,54	51,26	39,41
Úrokové krytí	0,87	14,68	34,30	10,90	-0,06
Míra zadluženosti [v %]	241,70	204,03	110,26	95,07	153,76
Doba splácení dluhů	12,25	5,85	1,93	-1,44	18,36

Celková zadluženost v čase klesá. Procentuální podíl začíná na nejvyšší hodnotě 70,73 %, v dalším roce mírně klesá zhruba o 3 %. Uprostřed sledovaného období je celková zadluženost na hodnotě 52,43 %, oproti minulému roku se pokles zvýšil. Nejnižší zadluženost zaznamenáváme v roce 2018, kdy se dokonce dostává pod 50 %, přesněji klesá na 48,73 % a tím pádem je v tomto roce podnik financován z větší části vlastními zdroji. V posledním roce ukazatel narůstá především díky zvýšení dlouhodobých závazků, přesněji se navýšila položka pasiv *Závazky k úvěrovým institucím* (z 15 500 tis. Kč na 84 764 tis. Kč). Toto navýšení způsobilo poskytnutí účelového úvěru bankou ČSOB v hodnotě 80 000 tis. Kč, který k poslednímu dni účetního období činí 69 264 tis. Kč. Dlouhodobý bankovní úvěr od společnosti WPB Capital zůstává neměnný se zůstatkem 15 500 tis. Kč.

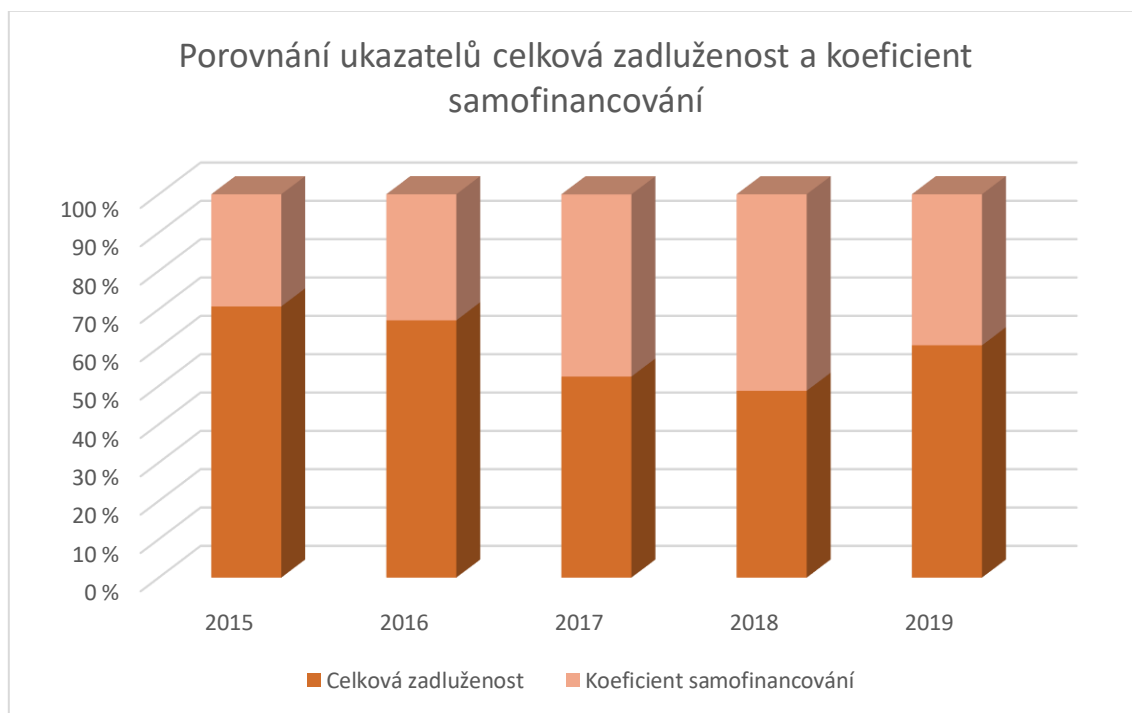
Koeficient samofinancování v čase stoupá a svého vrcholu dosahuje v roce 2018 na úkor předchozího ukazatele. Dosažených 51,26 % napovídá, že tento rok je z větší poloviny společnost financována vlastními zdroji. Tento ukazatel je doplňkem k celkové zadluženosti, což můžeme vidět v grafu níže.

Dalším z ukazatelů zadluženosti je **úrokové krytí**, který informuje kolikrát zisk převyšuje placené úroky. Z teoretické části víme, že čím vyšší číslo, tím lépe, ale postačí nám i pokrytí 3-6krát. Minimálně by mělo úrokové krytí být vždy alespoň 1. V prvním a posledním roce toto podnik nesplňuje, poslední rok je ukazatel dokonce záporný.

Nejvyšší hodnotu pozorujeme v roce 2017, kdy byla společnost schopna pokrýt nákladové úroky svým ziskem více než 34krát. Rok 2016 (14,68 %) i 2018 (10,90 %) jsou v pořádku a nejen že splňují minimum, ale i převyšují „dostatečnou“ hodnotu.

Míra zadluženosti má klesající trend, pouze v posledním roce ukazatel roste. Doporučené hodnoty známe již z teoretické části a pohybují se mezi 80-120 %. První rok nám vyšla hodnota 241,70 %, což znamená, že cizí zdroje odpovídají 241,70 % vlastních zdrojů. I z tohoto ukazatele se dá snadno zjistit, jaké financování společnost preferuje (z cizích zdrojů). Do doporučené hodnoty se výsledky vměšťují pouze v roce 2017 a 2018, kdy dosahují hodnot 110,26 % a 95,07 %.

Doba splácení dluhů vychází v letech a udává, za jak dlouhou dobu by podnik splatil všechny své dluhy pouze z provozního peněžního toku. V prvním roce by tohoto byla společnost schopna za 12,05 let. Druhým rokem se schopnost výrazně zvyšuje a ukazatel klesá na 5,85 let. Tento klesající trend pokračuje i dalším rokem 2017, kdy by bylo možno splacení z provozního cash flow za necelé dva roky. Předposlední rok vychází ukazatel doby splácení dluhů záporný kvůli zápornému cash flow. Tento výsledek není příliš relevantní. Pro poslední rok je výsledek nejvyšší za celý sledovaný časový úsek, a to hodnotou 18,36 let.



Graf č. 10: Porovnání ukazatelů zadluženosti
(Zdroj: Vlastní zpracování dle (22))

Z grafu si lze snadno povšimnout, že koeficient samofinancování a celková zadluženost tvoří dohromady 100 %, což znamená, že se doplňují. Celková zadluženost drží nejvyšší podíl hned v prvním roce, kdy dosahuje 70,73 %. To, že má ukazatel celkové zadluženosti vyšší zastoupení nám říká, že podnik financuje svá aktiva především z cizích zdrojů.

PROVOZNÍ UKAZATELE

Provozní ukazatele slouží k hodnocení hlavní činnosti podniku a zahrnují mimo jiné nákladovost výnosů, materiálovou náročnost výnosu a produktivitu práce z přidané hodnoty.

Tabulka č. 14: Provozní ukazatele
(Zdroj: Vlastní zpracování dle (22))

	2015	2016	2017	2018	2019
Nákladovost výnosů [v %]	100,81	89,55	77,81	93,96	102,89
Materiálová náročnost výnosů [v %]	4,27	3,94	3,47	3,72	3,84
Produktivita práce z přidané hodnoty	6171,57	6977,59	8241,11	7925,66	5865,51
Přidaná hodnota	469 039	579 140	782 905	800 492	692 130
Výkonová spotřeba	153 191	167 623	198 566	250 332	233 182
Výkony	404 724	467 617	594 498	651 960	597 662
Obchodní marže	217 506	279 146	386 973	398 864	327 650
Počet zaměstnanců	76	83	95	101	118

Nákladovost výnosů se ve všech letech drží nad úrovní 77 %, nejnižší hodnotu zaznamenáváme v roce 2017, kdy se tento ukazatel dostal na 77,81 %. Mělo by platit, že hodnota tohoto ukazatele v letech klesá (protože vyjadřuje procentuální zatížení výnosů náklady), což se děje až do roku 2018, kdy hodnota stoupla na 93,96 % a v dalším roce dále roste na 102,89 %. Výnosy jsou náklady nejzatíženější v roce posledním, kdy se dostáváme na již zmíněných 102,89 %. V tomto roce byly nejvyššími náklady *Náklady vynaložené na prodané zboží* ve výši 262 883 tis. Kč.

Materiálová náročnost výnosů se v letech příliš nemění a drží se, až na první rok, pod hranicí 4 %, která nám říká, že spotřeba materiálu a energie zatěžuje celkové výnosy zhruba ze 4 %. Nejméně jsou výnosy zatíženy v roce 2017, kdy hodnota ukazatele dosahuje 3,72 %.

Produktivita práce z přidané hodnoty se skládá z několika dalších vzorců a skutečností, jejichž hodnoty jsou uvedeny v tabulce pod tímto ukazatelem. Hodnota tohoto ukazatele kolísá jako již několik předchozích ukazatelů, a to tak, že nejprve roste, v prostředním roce se dostane do svého maxima 8241,11 tis. Kč a poté naopak klesá. Nejnižší číslo najdeme v posledním roce, a to 5865,51 tis. Kč. Tato hodnota se snižuje především kvůli nižší přidané hodnotě a vyššímu průměrnému počtu zaměstnanců. Platí, že průměrná mzda v čase roste (32) a z toho dovozujeme, že nejnižší přínos měl Dermacol ze svých zaměstnanců právě v roce posledním.

2.2.4 Analýza soustav ukazatelů

Tato analýza v sobě zahrnuje několik ukazatelů. Index bonity je modelem bonitním, na straně druhé jsou modely bankrotní, kam řadíme Index IN05 a Altmanův model neboli Z-skóre. Tyto ukazatele se již nezaobírají jednotlivými položkami jako předchozí, ale na základě jednoho výsledného čísla hodnotí finanční zdraví a budoucnost podniku jako takového.

Index bonity

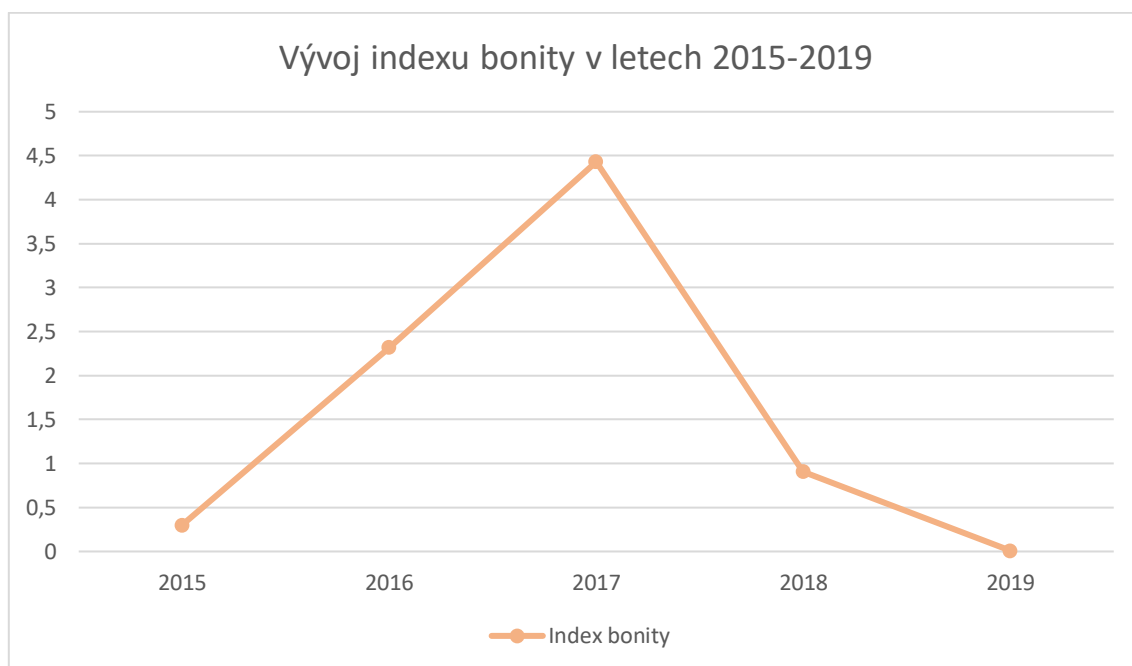
Tabulka č. 15: Index bonity

(Zdroj: Vlastní zpracování dle (22))

	2015	2016	2017	2018	2019
x1	0,03	0,29	0,26	-0,52	-0,03
x2	1,41	1,49	1,91	2,05	1,65
x3	-0,001	0,10	0,24	0,09	-0,02
x4	-0,001	0,11	0,26	0,09	-0,02
x5	0,22	0,22	0,22	0,29	0,27
x6	1,03	0,92	0,91	0,93	0,85
Index bonity	0,30	2,32	4,43	0,91	0,01

Prvním zkoumaným ukazatelem je index bonity, který nám opět roste až do roku 2017, do hodnoty 4,43, kdy začíná klesat nejprve do hodnoty 0,91 a následně v roce 2019 až na 0,01. Tento index se snaží vyjádřit finanční situaci ve společnosti na základě jednoho čísla, které si porovnáme vzhledem ke stupnici. Roky 2015 a 2018 nejsou pro finanční zdraví podniku zrovna nejlepší. Index je hodnotí jako *středně špatné*. V roce 2016 je finanční situace označena za *velmi dobrou*. Nejvyššího výsledku dosahuje akciová

společnost v roce 2017, kdy výsledná hodnota vzrostla na 4,43 a podle stupnice ji ohodnotíme jako *extrémně dobré*. Nejhorší hodnota, tedy s hodnocením *špatné* se objevuje v posledním roce, kdy pozorujeme index v hodnotě pouhých 0,01.



Graf č. 11: Vývoj indexu bonity
(Zdroj: Vlastní zpracování dle (22))

I z grafu je jednoznačně patrné, kdy se společnosti dařilo nejlépe.

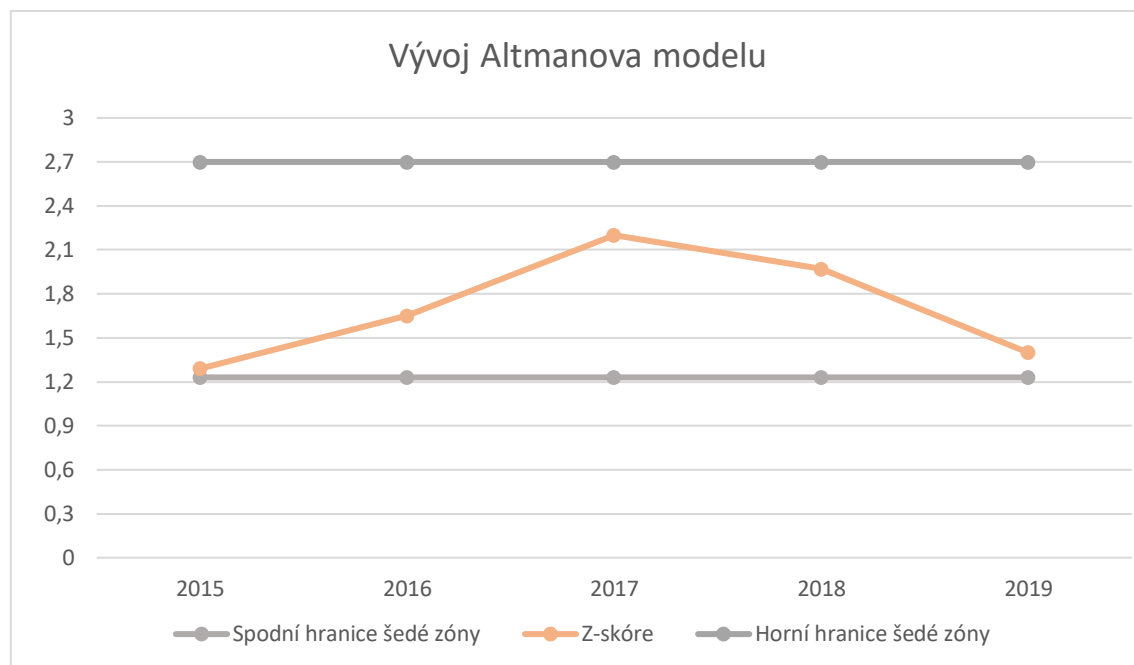
Altmanův bankrotní model

Tabulka č. 16: Altmanův bankrotní model
(Zdroj: Vlastní zpracování dle (22))

Altmanův model	2015	2016	2017	2018	2019
x1	0,17	0,32	0,26	0,42	0,37
x2	0,00	0,00	0,00	0,06	0,13
x3	-0,01	0,10	0,23	0,08	-0,03
x4	0,41	0,49	0,91	1,05	0,65
x5	1,03	0,92	0,91	0,93	0,85
Z-skóre	1,29	1,65	2,20	1,97	1,40

Model se po celou dobu nachází v šedé zóně, ve které nejsme schopni přesně určit, co se s podnikem do budoucna bude dít. Společnost každopádně musí být velmi obezřetná,

neboť v tomto pásmu je vysoká pravděpodobnost možných problémů. Nejhorší hodnoty, přibližující se těsně k bankrotní hranici 1,23 dosáhl podnik v prvním roce (1,29). Altmanův model, někdy nazýván Z-skóre, je užíváný především v německy mluvících zemích.



Graf č. 12: Altmanův model

(Zdroj: Vlastní zpracování dle (22))

Graf vývoje Altmanova modelu nám ukazuje, že se podnik po celou dobu nachází v šedé zóně, a tak není snadno a jasně předvídatelná jeho budoucnost.

Index IN05

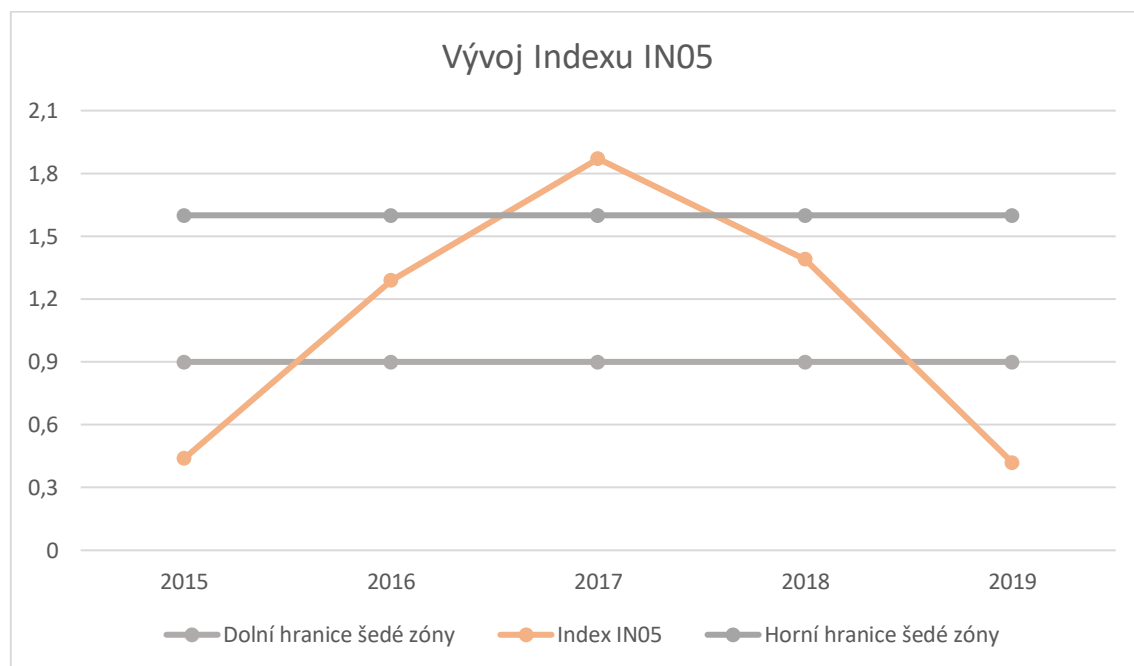
Tabulka č. 17: Index IN05

(Zdroj: Vlastní zpracování dle (22))

	2015	2016	2017	2018	2019
A	1,41	1,49	1,91	2,05	1,65
B	-1,13	9,00	9,00	8,90	-2,06
C	-0,01	0,10	0,23	0,08	-0,03
D	1,09	0,94	0,95	0,98	0,88
E	1,37	1,73	1,51	2,78	2,45
IN05	0,44	1,29	1,87	1,39	0,42

Oproti Altmanovu modelu se Index IN05 používá především v České republice.

Naše společnost si přes porovnávané období prošla všemi možnými částmi výsledných hodnot. V prvním (0,44) a posledním roce (0,42) se společnost drží pod hodnotou 0,9, kdy je 97% pravděpodobnost bankrotu. Záhy ale hodnoty vzrůstají, a to nejprve na hodnotu 1,29 v roce 2016, kde je poloviční pravděpodobnost bankrotu, a dále roste až do příštího roku na hodnotu 1,87, která značí 92% šanci, že k bankrotu nedojde a zároveň 95% pravděpodobnost k tvorbě určité hodnoty.



Graf č. 13: Vývoj Indexu IN05
(Zdroj: Vlastní zpracování dle (22))

2.3 Analýza okolí společnosti

Závěr analytické části je věnován analýzám vnějšího a vnitřního prostředí. Sem řadíme Porterův model pěti sil, PESTLE analýzu a SWOT analýzu.

2.3.1 Porterův model pěti sil

Hrozba nově vstupující konkurence

Domnívám se, že v tomto odvětví je těžší začít podnikat, kvůli splnění různorodých testů, které kosmetika k prodeji zákazníkům potřebuje. Na trhu je již mnoho kosmetických značek, ale z českých je Dermacol stále největší a nejznámější. Dermacol je na českém kosmetickém trhu již dlouhou dobu a vytvořil si věrné zákazníky. Dle výroční zprávy pro rok 2019 zabírá v prodeji dekorativní kosmetiky 13,5% podíl a tím se opět stává lídrem na českém trhu. Nově vstupující podniky by tedy neměly sledovanou společnost ohrožovat, neboť má na trhu kosmetiky v České republice již jistou prestiž a velké jméno. Nově vstupující konkurenti by si také museli zajistit distribuční kanál k svým potenciálním zákazníkům, což není úplně snadné. Dermacol mimo jiné nabízí své produkty skrz hypermarkety a supermarkety. Jejich produkty nalezneme třeba v obchodním řetězci Albert. Hlavní distribuce probíhá přes drogistické řetězce, kterými jsou DM drogerie, Rossmann nebo Teta drogerie.

Stávající konkurenti

Díky tomu, že Dermacol působí na více druzích kosmetických trhů, přesněji na trhu dekorativní, pleťové a tělové kosmetiky, zvyšuje se s každým tímto trhem i počet konkurentů. Podnik má velmi mnoho konkurentů, mezi které patří například L'Oreal Paris, Catrice, Makeup Revolution, Vichy, Nivea a mnoho dalších. Každopádně jak je zmíněno výše, naše sledovaná společnost má mnoho věrných zákazníků, kteří jen tak nepřejdou na jimi neznámou značku. V roce 2020 přešlo mnoho žen v manikúře na gelové nehty a gel laky (které Dermacol nenabízí), jež si modelují doma. Na druhou stranu ženy, které chodily k manikérkám a pedikérkám a zároveň nemají tolik času na modelování vlastních nehtů přešly na klasické laky a tím by se prodej měl vyvážit. V části trhu dekorativní kosmetiky, který se zabývá gel laky a podobnými produkty na výrobu

umělých nehtů, na které by zákaznice mohly přejít, jsou největšími hrozbami a konkurenty NaniNails, EniiNails, rájnehtů aj.

Hrozba substitučních výrobků

Hrozba substitučních produktů je v tomto odvětví velmi vysoká, spektrum je opravdu široké, avšak některé z produktů Dermacol není snadné nahradit jinými. Z vlastní zkušenosti mohu říct, že se jedná například o Dermacol Make-up cover (krycí make-up), či tělovou kosmetiku z řady Aroma Ritual.

Vyjednávací síla odběratelů

Hlavní odběratelé pro rok 2019 byly společnosti dm drogerie markt, ROSSMANN, Kaufland ČR, Albert ČR a Solvent ČR. Ze zahraničních odběratelů byli hlavními obchodními partnery JSOURCE HONGKONG TRADING LIMITED, TRENDING IMPORT S.L., GANSA, Amazon a další. Cílových zákazníků je mnoho, ne pouze určité množství, či dokonce jeden, to jejich vyjednávací sílu minimalizuje.

Vyjednávací síla dodavatelů

Hlavními dodavateli jsou pro oblast zboží např. Cosmonde, GOLDEN LINE, či BELL PHU, dopravci Geis CZ a DPD CZ, u služeb pak nejvíce spolupracují se společnostmi Alphaduct, KINTEX aj. Dermacol je velmi velká a letitá společnost, a proto má již silnější slovo ve vyjednávání s dodavateli. Dermacol si kosmetiku vyrábí sám, proto například dopravci vyjednávací sílu nemají téměř žádnou, lze je totiž snadno nahradit jinou společností.

2.3.2 PESTLE analýza

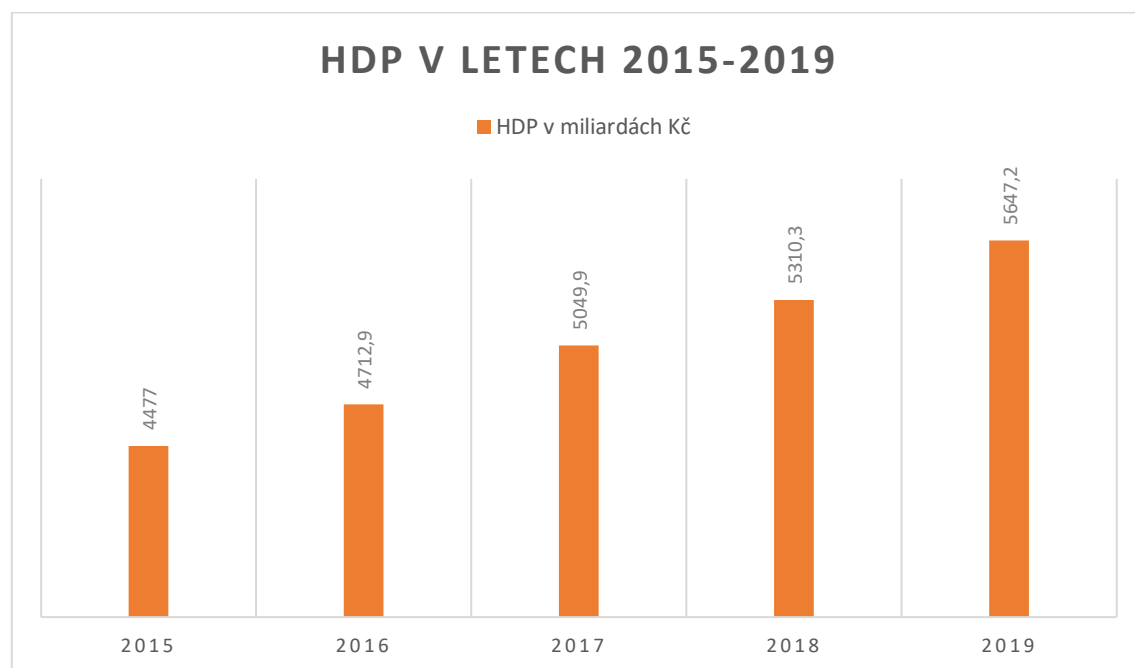
Politické faktory

Za sledované období 2015-2019 se u moci vystřídaly dvě vlády. První z nich byla vláda Bohuslava Sobotky (2014-2017), na kterou 13. prosince 2017 navazuje první vláda Andreje Babiše. První proto, že již v lednu 2018 vyslovila Poslanecká sněmovna této vládě nedůvěru, a ta tedy až do června 2018 vládla v demisi (34). Plynule na ni navazuje druhá vláda Andreje Babiše, již v koalici s ČSSD a podporou KSČM, která získala důvěru Poslanecké sněmovny se 105 hlasy pro a 91 proti a vládne doteď (36). Politické faktory

jsou důležité i pro faktory legislativní, neboť změna vlády může znamenat i změnu legislativy ovlivňující podniky.

Ekonomické faktory

Mezi ekonomické faktory významně ovlivňující společnost patří mimo jiné inflace, růst HDP, nezaměstnanost, vývoj průměrné mzdy, daně.



Graf č. 14: HDP v letech 2015-2019

(Zdroj: Vlastní zpracování dle (37))

Hrubý domácí produkt, neboli HDP je peněžním vyjádřením služeb a statků, které se vytvořily na území státu. Na grafu výše vidíme, že HDP v čase roste a nijak extrémně nekolísá. Minimum, jež Česká republika dosáhla v roce 2015, činilo 4477 mld. Kč, naopak maximum v posledním roce je rovno 5647,2 mld. Kč.

Tabulka č. 18: Míra inflace

(Zdroj: Vlastní zpracování dle (17))

%	2015	2016	2017	2018	2019
Míra inflace v	0,3	0,7	2,5	2,1	2,8

První zkoumanou mírou je inflace, která v čase roste. V prvním roce byla pouze 0,3 %, druhý rok se navyšuje pouze mírně na 0,7 %. V roce 2017 přichází skokové zvýšení

o 1,8 % na 2,5 %. Dle ČSÚ se v dalších letech drží inflace na obdobných hodnotách. K nejvyššímu navýšení cenové hladiny jsme dospěli v roce 2019 a to o 2,8 %.

Tabulka č. 19: Míra nezaměstnanosti
(Zdroj: Vlastní zpracování dle (35))

v %	2015	2016	2017	2018	2019
Míra nezaměstnanosti	5	4	2,9	2,2	2

Opačným směrem než inflace se vyvíjí míra nezaměstnanosti. Nejvýše se dostala v prvním roce, na 5 %, dále postupně klesá a v posledním roce již její hodnota činí 2 %. V roce 2015 bylo nezaměstnaných občanů 268 tis. V roce posledním je počet nezaměstnaných výrazně nižší, přesněji se dostal na hodnotu 109,1 tis.

Sociální faktory

Do sociálních faktorů řadíme také míru nezaměstnanosti, kterou vidíme výše, dále průměrný věk pracujících, počet osob v produktivním věku, vzdělanost obyvatelstva, průměrná hrubá mzda.

Počet osob v produktivním věku klesá. V roce 2018 bylo osob v produktivním věku (15-64 let) 6,87 milionu. Oproti roku předchozímu to znamená pokles o 29,1 tis. (38)

Technologické faktory

Sledování nových technologií a zdokonalování vlastních výrobků je velmi důležité. V akciové společnosti Dermacol plní tuto úlohu paní Věra Komárová, která má na starosti oblast vývoje.

Legislativní faktory

Dle společnosti CPSR – EU Experts, s.r.o., která se zabývá zpracováním kompletní dokumentace k přípravkům a posouzením bezpečnosti kosmetických přípravků, je základní právní úpravou pro společnosti zabývající se kosmetickými přípravky NAŘÍZENÍ EVROPSKÉHO PARLAMENTU A RADY (ES) č. 1223/2009 ze dne 30. listopadu 2009 o kosmetických přípravcích. Toto ustanovení je základ, který doplňují další nařízení, jako je např.:

- Nařízení Komise (EU) č. 655/2013 ze dne 10. července 2013, kterým se stanoví společná kritéria pro odůvodnění tvrzení používaných v souvislosti s kosmetickými přípravky,
- v roce 2009 vydala Evropská unie zákaz testování kosmetických výrobků na zvířatech, aj.

Dále je nutno se řídit zákony platnými pro Českou republiku:

- Zákon 586/1992 Sb., o daních z příjmů,
- Zákon 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty,
- Zákon 563/1991 Sb., o účetnictví a
- Zákon 262/2006 Sb., zákoník práce.

Dermacol poté ze své iniciativy splňuje normu ISO 9001:2000 pro správnou výrobu kosmetiky a kosmetických produktů (39; 27).

Ekologické faktory

Ekologickými faktory mohou být legislativní omezení spojená s ochranou životního prostředí, globální klimatické změny apod.

Legislativní změny, popřípadě tlak veřejnosti na více ekologické obaly by mohly zvýšit náklady společnosti. Na tuto oblast je v posledních letech kladen čím dál větší důraz ze všech stran. Na společnost naléhá Evropská unie, stát, organizace zaměřující se na životní prostředí, zákazníci, jednotliví ekologičtí aktivisté a mnoho dalších.

2.3.3 SWOT analýza

Silné stránky

- skvělé postavení na trhu,
- věrní zákazníci,
- spojení jména s charitativními projekty,
- bohatá historie,
- vývoz do mnoha zemí světa,
- v roce 2020 využití situace a vyvinutí antibakteriálního mýdla, gelu a krému na ruce k záchraně tržeb na českém trhu (33),
- prodej na Amazonu,

- založení nové společnosti Dermacol (Shanghai) Cosmetics Co., Ltd v Shanghai,
- skvělý poměr ceny a kvality produktů,
- propagace pomocí sociálních sítí díky produktu Make-up Cover,
- využití podpory z programu Antivirus.

Slabé stránky

- dlouhá doba do plateb pohledávek i závazků,
- první a poslední rok vykázána ztráta,
- vysoká zadluženost,
- nepříznivé výsledky soustav ukazatelů (nejhůře vychází Index IN05).

Příležitosti

- noví odběratelé – skvělá příležitost by byla prodej dekorativní kosmetiky v internetových obchodech Rohlik.cz a Kosik.cz, kde by si zákaznice mohly k běžnému nákupu přihodit i produkt dekorativní kosmetiky od Dermacolu,
- propojení se školami pro získání nových budoucích zaměstnanců,
- silnější cílení na pánskou kosmetiku (krém na plet'),
- investice do nových technologií,
- podpora prodeje prostřednictvím rozdávání vzorečků, a tím získání nových zákazníků,
- slevové kódy na e-shop společně s propojením influencerů (Instagram, Youtube).

Hrozby

- průměrná mzda roste rychleji než produktivita na zaměstnance,
- nové substituční produkty,
- nestálá situace s celosvětovou pandemií,
- zvýšení cen vstupů, především služeb,
- zahraniční konkurence,
- padělání produktů a tím snížení reputace, zejména díky nízké kvalitě, kterou originální Dermacol výrobky nemají,
- ztráta dlouhodobých odběratelů, zejména drogistických řetězců,
- nízké státní dotace pro kosmetický průmysl v ČR vzhledem k okolním státům.

3 VLASTNÍ NÁVRHY ŘEŠENÍ

V této kapitole se budeme zabývat zhodnocením situace a návrhy řešení na její zlepšení společnosti Dermacol, a.s.

Společnost se v prvním a posledním roce nachází ve ztrátě, nicméně horším rokem se stal právě poslední zkoumaný rok 2019. Oproti roku 2015, kdy byl výsledek hospodaření ztráta ve výši 537 tis. Kč, v roce 2019 tato ztráta dosáhla hodnoty několikanásobně vyšší, a to 11 113 tis. Kč. Rok 2015 byl ztrátový pouze pro finanční výsledek hospodaření (- 5 155 tis. Kč), na rozdíl od roku 2019, kdy se do ztráty dostal jak finanční výsledek hospodaření (-8 069 tis. Kč), tak i výsledek hospodaření provozní (-2 944 tis. Kč).

Jako první jsme se v analytické části zabývali hodnocením absolutních ukazatelů. Zde jsme si vypočetli horizontální analýzu, která nám nastínila, jak se měnila (navyšovala či snižovala) struktura jednotlivých výkazů. Například jsme zjistili, že aktiva nám postupně rostou, avšak trend jejich růstu se zpomaluje. A jelikož pasiva se vždy musí rovnat aktivům, pozorujeme stejné chování i u změn celkových pasiv. U horizontální analýzy VZZ jsme zaznamenali pro příklad pokles tržeb z prodeje výrobků a služeb v roce 2017, u prodeje zboží tento propad pozorujeme v posledním roce.

Vertikální analýza nám ukázala, jak se měnila struktura položek jednotlivých výkazů vzhledem k jejich rozvrhové základně, za kterou jsme si zvolili u aktiv celková aktiva a u pasiv celková pasiva. Zjistili jsme, že u aktiv převažují oběžná aktiva nad stálými, a to v rozsahu 63-76 % pro aktiva oběžná. U vertikální analýzy pasiv téměř ve všech letech převládala pasiva cizí, kromě roku 2018, kdy si zabraly 51,26 % vlastní zdroje.

Z analýzy rozdílových ukazatelů jsme se dozvěděli, že společnost by byla teoreticky schopna splatit všechny své krátkodobé závazky z oběžných aktiv, ale pouze z peněžních prostředků již nikoliv.

U rentability jsme se dozvěděli, že každý rok je velmi rozdílná, někdy se nachází dokonce v mínusu, oproti oborovému průměru, který je po všechny roky téměř neměnný.

Nejvyšších hodnot dosahovala v roce 2017, kdy se společnosti Dermacol dařilo nejlépe, nejnižší hodnoty jsou pozorovány poslední rok. U ukazatelů likvidity, které udávají schopnost podniku hradit své závazky, se pohybujeme již v lepších číslech. U běžné

likvidity se téměř ve všech letech držíme v doporučených hodnotách a ve třech z pěti zkoumaných let dokonce nad oborovým průměrem. U okamžité likvidity se podnik ani trochu nepřibližuje k doporučeným hodnotám, dle oborových průměrů jde však snadno poznat, že v tomto oboru se nejedná o nic neobvyklého. Za pokles u pohotové likvidity může zejména vyloučení zásob, které zaujímají velký podíl na oběžných aktivech. Doba obratu pohledávek je vzhledem k tomu, že zákon stanovuje základní dobu splatnosti faktur na 30 dní, respektive 60 dní při prodloužení, jsou výsledné hodnoty výrazně vyšší. Nejlepší platební morálka odběratelů byla v roce 2017 se 86,18 dny v průměru. Ukazatel doby obratu závazků se kromě posledních dvou let drží velmi vysoko, dokonce nad dobou obratu pohledávek. Jelikož má společnost velmi nízkou likviditu a také je doba splatnosti závazků vyšší než doba splatnosti pohledávek, je likviditu třeba zvýšit, minimálně okamžitou. Celková zadluženost nám ukazuje, že se společnost kromě roku 2018 financuje z větší části cizími zdroji. Nejvyšší zadluženost byla v roce 2015 a postupně klesá.

Analýza soustav ukazatelů nám opět říká, že nejlépe na tom byla společnost v roce 2017.

Celkově všechny ukazatele velmi kolísají z důvodu vysoce odlišných výsledků hospodaření a ostatních položek výkazů. Z toho důvodu nemůžeme ze zkoumaného období jednoznačně říct, jak se společnosti daří a jakou bude mít budoucnost. Dermacol však dále plánuje investovat do oblasti marketingu a růstu v ostatních zemích.

Z těchto důvodů je potřeba udělat určité změny. Společnost potřebuje především zvýšit tržby a likviditu. Toho by šlo dosáhnout následujícími návrhy:

SANKCE ZA POHLEDÁVKY PO SPLATNOSTI

Zákonem daná doba splatnosti faktur je 30 dní, popřípadě lze tuto dobu prodloužit na 60 dní. V krajním případě si dle občanského zákoníku smluvní strany mohou ujednat i dobu splatnosti delší než 60 dní, nesmí být ale vůči věřiteli nespravedlivá (42). Společnost Dermacol má průměrnou dobu obratu pohledávek v letech 2015-2019 na hodnotě 83,19 dní, což je vzhledem k době 30, respektive 60 dní výrazné zvýšení. Zlepšení platební morálky odběratelů povede ke zvýšení peněžních prostředků (čímž se zvýší ukazatele likvidity) v podniku a tím pádem také ke zlepšení platební morálky naší sledované společnosti. A tím, že zaplatíme za naše závazky se sníží ukazatel zadluženosti.

Sankciovat pohledávky po splatnosti lze procenty z částky (úrok z prodlení, procentní výměr), kterou máme obdržet, případně pevnou částkou. Tyto sankce bych doporučovala ukotvit ve fakturaci či smlouvách.

ZVÝŠENÍ TRŽEB POMOCÍ PROSAZENÍ PRODUKTŮ DEKORATIVNÍ KOSMETIKY DO INTERNETOVÝCH OBCHODŮ ROHLÍK.CZ A KOŠÍK.CZ

V dnešní době jsou lidé pohodlní, mají málo času a jakékoliv zrychlení nákupu přijmou s radostí. Takovýmto zjednodušením by mohlo být prodej dekorativní kosmetiky nejen na specializovaných e-shopech či drogeriích a hypermarketech, ale i na „internetových supermarketech“. Po nahlédnutí na Rohlik.cz (stejně tak na Košík.cz) lze snadno zjistit, že jakákoliv dekorativní kosmetika tu chybí, a tak jsou zákazníci, kteří nenakupují v kamenných obchodech nuceni činit objednávky ve specializovaných internetových obchodech. Tím se pro tyto potenciální zákazníky navyšuje i poštovné a je pravděpodobné, že budou hledat levnější substituty a zároveň je možnost, že nahradí právě produkty Dermacol.

V dnešní době, kdy celý svět bojuje s pandemií koronaviru, nakupuje na těchto e-shopech čím dál více zákazníků, tudíž je tato možnost pro společnost Dermacol velmi atraktivní. Některé ze svých produktů zde již podnik nabízí, avšak dekorativní kosmetika mezi nimi není. I tím, že sledovaná společnost již s internetovými supermarkety spolupracuje, mělo by být jednodušší zde své produkty prosadit. Ze své zkušenosti mohu říct, že při běžném nákupu v kamenném supermarketu si také raději koupím kosmetiku při nákupu potravin, tuto rychlou možnost bych tedy uvítala. Rohlík či Košík mají také možnost velmi rychlé dopravy, hlavně ve větších městech, což přináší potenciální rychlý distribuční kanál ke svým koncovým zákazníkům. Vzhledem k současné době pro Dermacol existuje reálná šance výrazného zvýšení tržeb pomocí tohoto nového projektu. Například, když se společností Rohlik.cz začal spolupracovat řetězec lékáren Benu, zvýšil se jim obrát z 6,2 na 7,6 miliardy korun (40). Pandemie způsobila výraznou změnu v nakupování Čechů. Dle webu kurzy.cz jich nakupuje v online supermarketech ve větší míře až o 50 % a více než 19 % se již ke klasickému nakupování v kamenných obchodech spíše neplánuje vrátit. Drogerii a kosmetiku nakupuje online nyní více zhruba 47 % dotázaných lidí (41).

Tato příležitost by mohla přinést výrazné zvýšení tržeb, které by také vedly ke zvýšení likvidity i hospodářského výsledku.

VRATNÉ OBALY, SPOLUPRÁCE S BEZOBALOVÝMI OBCHODY, ZŘÍZENÍ MOŽNOSTI VLASTNÍCH OBALŮ ZÁKAZNÍKŮ

Další možnost, která by přivedla novou vlnu zákazníků, především ekologicky smýšlejících, a s tím i zvýšení tržeb je následující. V dnešní době, kdy většina lidí klade důraz na ekologii a vymýšlejí se také vratné PET lahve, vzniká příležitost na vratné obaly i pro Dermacol. Zrealizovat by tahle možnost šla například u parfémů, báze pod make-up. Reálnější je však spolupráce s bezobalovými obchody nebo možnost znovunaplnění, případně naplnění do vlastních lahviček/obalů zákazníků přímo v drogeriích nebo podnikových prodejnách. Mnoho lidí v poslední době tyto obchody vyhledává, neboť nechtějí životní prostředí zatěžovat kupováním stále nových a nových výrobků s plastovými obaly. Tato možnost se však prolíná s rizikem snížení kvality produktů, zejména v bezobalových obchodech, kde by se musely výrobky více monitorovat. Na podnikových prodejnách se kvalita produktů bez obalu dá lépe kontrolovat kvalifikovanými zaměstnanci. Příklady produktů, u kterých se nabízí možnost bezobalového prodeje:

- Face and lip peeling,
- pleťové krémy,
- báze pod make-up,
- matující papírky na obličej,
- houbičky na make-up,
- mýdla na ruce,
- tělová mléka,
- sprchové gely,
- nejprodávanější produkty, které by nebyly na prodejně dlouho.

ZVÝŠENÍ LIKVIDITY A ZRYCHLENÍ PLATEB ZA ZÁVAZKY

Tohoto by se dalo docílit právě kroky uvedenými výše. Dermacol potřebuje zejména zvýšit peněžní prostředky, což lze například zvýšením tržeb nebo snížením nákladů. Z důvodu poklesu tržeb v posledním roce bych doporučovala právě jejich zvýšení. Kroky pro navýšení tržeb jsem představila výše. Druhou nabízející se možností by se mohlo stát snížení nákladů výkonové spotřeby, které jsou velmi vysoké a v posledním roce dosahují

téměř 83 % celkových tržeb. Nejvyššími z těchto nákladů se staly *Náklady vynaložené na prodané zboží a Služby*. Tyto náklady je možno snížit například **získáním nového dodavatele** s lepší nabídkou cen v oblasti služeb. Nově nabyté prostředky z tržeb nebo snížené náklady mohou vést ke zrychlení plateb za závazky společnosti, což by snížilo ukazatel doby obratu závazků. Tento ukazatel nastiňuje platební morálku společnosti, jehož výsledná hodnota ve dnech by měla být co nejnižší. U našeho sledovaného podniku je průměrná doba platby za jeho závazky v letech 2015-2019 146,05 dní. Tato průměrná hodnota je téměř o 80 % vyšší než průměrná doba obratu pohledávek (83,19 dní).

4 ZÁVĚR

Bakalářská práce měla za úkol provést finanční analýzu společnosti Dermacol, a.s. a navrhnout kroky k jejímu zlepšení. Nejprve byla představena teorie a poté vypočteny ukazatele, a to absolutní, rozdílové, poměrové a soustavy ukazatelů. Zde jsme především zjistili, že společnost potřebuje zvýšit tržby a také okamžitou likviditu. Dále byla provedena analýza okolí společnosti, kde jsme měli možnost zjistit silné a slabé stránky tohoto lídra českého kosmetického trhu.

Závěrem lze říct, že ve sledovaném období všechny ukazatele kolísaly kvůli velmi různorodému výsledku hospodaření, takže není snadné predikovat osud společnosti. Když se ale podíváme na tržby a hospodářské výsledky Dermacolu v delším časovém úseku, až do roku 2019 tržby stoupají, ale výsledek hospodaření neskončil ve ztrátě pouze v letech 2016-2018, neboť stejně jako tržby se zvyšují i náklady. Z toho důvodu jsem v předchozí kapitole navrhla zejména zvýšení tržeb pomocí dvou strategických projektů.

Zavedení sankcí za nedodržení splatnosti faktur může pomoci společnosti s okamžitou likviditou. Zvýšení peněžních prostředků by mělo dále vést k snížení doby obratu závazků. Další návrhy týkající se nových prodejů budou mít za následek zvýšení tržeb, což by mělo zvýšit i výsledek hospodaření.

Jelikož je má závěrečná práce psána v roce 2021, je samozřejmostí zmínit, jak se společnosti dařilo ve spojitosti s pandemií onemocnění COVID-19. K tomuto tématu se vyjádřila v několika článcích paní Věra Komárová, dle časopisu Forbes 107. nejvlivnější žena Česka a ředitelka vývoje a strategie pro značku Dermacol.

„Za minulý rok máme 102 procenta obratu oproti roku 2019 v České republice, na Slovensku došlo asi k 20procentnímu propadu, export bohužel zasáhl propad více než 40 procent. (33)“ Situaci v ČR společnost zachránila díky vyvinutí antibakteriálních gelů, mýdel a krémů na ruce, které byly v minulém roce nedostatkovým zbožím a na trhu se prodávaly (oproti rokům předchozím) za vysoké částky.

SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ

- (1) KNÁPKOVÁ, Adriana, Drahomíra PAVELKOVÁ, Daniel REMEŠ a Karel ŠTEKER. Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady. 3., kompletně aktualizované vydání. Praha: Grada Publishing, 2017. Prosperita firmy. ISBN 978-80-271-0563-2.
- (2) KUBÍČKOVÁ, Dana a Irena JINDŘICHOVSKÁ. Finanční analýza a hodnocení výkonnosti firmy. Praha: C.H. Beck, 2015. Beckova edice ekonomie. ISBN 978-80-7400-538-1.
- (3) RŮČKOVÁ, Petra. Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi. Praha: Grada Publishing, 2019. ISBN 978-80-271-2028-4. Dostupné také z: <https://ndk.cz/uuid/uuid:1057c5b0-e9de-11e9-a329-005056827e51>
- (4) DLUHOŠOVÁ, Dana. Finanční řízení a rozhodování podniku: analýza, investování, oceňování, riziko, flexibilita. Praha: Ekopress, 2010. ISBN 978-80-86929-68-2. Dostupné také z: <https://ndk.cz/uuid/uuid:d6fc8e10-89e2-11e8-87bd-005056827e52>
- (5) KALOUDA, František. Finanční analýza a řízení podniku. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, s.r.o., 2017. ISBN 978-80-7380-646-0. Dostupné také z: <https://ndk.cz/uuid/uuid:38ddc850-1de3-11e7-9efd-005056827e52>
- (6) SEDLÁČEK, Jaroslav. Finanční analýza podniku. Dotisk prvního vydání. Brno: Computer Press, 2009. ISBN 978-80-251-1830-6.
- (7) Základy účetnictví a financí pro podnikatele – 4. část - Portál POHODA. Informace pro účetní a podnikatele - Portál POHODA [online]. [cit. 29.01.2021] Dostupné online z: <https://portal.pohoda.cz/pro-podnikatele/uz-podnikam/zaklady-ucetnictvi-a-financi-pro-podnikatele-%E2%80%93-4-c/>
- (8) PILÁŘOVÁ, Ivana a Jana PILÁTOVÁ. Účetní závěrka Základ daně Finanční analýza podnikatelských subjektů roku 2016. Osmé aktualizované a rozšířené vydání. Praha: 1. VOX, 2016. ISBN 978-80-87480-50-2.
- (9) Solventnost – Wikipedie. [online]. [cit. 29.01.2021] Dostupné online z: <https://cs.wikipedia.org/wiki/Solventnost>
- (10) ŠTĚDRŮŇ, Bohumír et al. Mezinárodní marketing. V Praze: C.H. Beck, 2018. ISBN 978-80-7400-441-4. Dostupné také z: <https://ndk.cz/uuid/uuid:e5e11a30-5ac6-11e9-ace0-005056827e51>

- (11) Analýza pěti sil 5F (Porter's Five Forces) - ManagementMania.com. [online]. Copyright © 2011 [cit. 29.01.2021]. Dostupné online z: <https://managementmania.com/cs/analyza-5f>
- (12) SYNEK, Miloslav, Pavel MIKAN a Hana VÁVROVÁ. Jak psát bakalářské, diplomové, doktorské a jiné písemné práce. 3., přeprac. vyd. Praha: Oeconomica, 2011. ISBN 9788024518190.
- (13) KARLÍČEK, Miroslav. Základy marketingu. Praha: Grada, 2018. ISBN 978-80-247-5869-5.
- (14) HANZELKOVÁ, Alena. Strategický marketing: teorie pro praxi. Praha: C.H. Beck, 2009. ISBN 978-80-7400-120-8.
- (15) GRASSEOVÁ, Monika, DUBEC, Radek a ŘEHÁK, David. Analýza v rukou manažera: 33 nejpoužívanějších metod strategického řízení. Brno: Computer Press, 2010. ISBN 978-80-251-2621-9.
- (16) PESTLE analýza - ManagementMania.com. [online], 2011 [cit. 11.02.2021]. Dostupné z: <https://managementmania.com/cs/pestle-analyza>
- (17) Průměrná roční míra inflace v letech 1998 - 2019 | ČSÚ. [online]. [cit. 11.02.2021] Dostupné online z: <https://www.czso.cz/csu/czso/prumerna-rocni-mira-inflace-v-letech-1998-2019>
- (18) GRASSEOVÁ, Monika, ed., 2013. Efektivní rozhodování: analyzování, rozhodování, implementace a hodnocení. 1. vydání. Brno: Edika. ISBN 978-80-266-0179-1.
- (19) Finanční analýza podnikové sféry za rok 2019 MPO. Ministerstvo průmyslu a obchodu [online]. Copyright © Copyright 2005 [cit. 06.03.2021]. Dostupné online z: <https://www.mpo.cz/cz/rozcestnik/analyticke-materialy-a-statistiky/analyticke-materialy/financni-analyza-podnikove-sfery-za-rok-2019--255382/>
- (20) Dermacol – Wikipedie. [online]. [cit. 06.03.2021] Dostupné online z: <https://cs.wikipedia.org/wiki/Dermacol>
- (21) Dermacol, a.s. Výroční zpráva 2019. Praha: Dermacol, a. s., 2020. [cit. 06.03.2021] Dostupné online z <https://or.justice.cz/ias/ui/vypis-sl-firma?subjektId=249002>
- (22) Sbírká listin: Výroční zprávy 2015-2019 - Ministerstvo spravedlnosti České republiky. [online]. Copyright © 2012 [cit. 28.03.2021]. Dostupné online z: <https://or.justice.cz/ias/ui/vypis-sl-firma?subjektId=249002>

- (23) Logo Dermacol. [cit. 28.03.2021] Dostupné online z: https://res2.weblium.site/res/5cab85ec1d9ac7002716a58b/5cb5c3e5b60618002418e1eb_optimized_567_e900x229-166x42
- (24) Dermacol prorazil z Barrandova do Hollywoodu. Dnes vyváží do celého světa | BusinessInfo.cz. BusinessInfo.cz - Oficiální portál pro podnikání a export [online]. Copyright © 1997 [cit. 04.04.2021]. Dostupné online z: <https://www.businessinfo.cz/navody/dermacol-prorazil-z-barrandova-do-hollywoodu-dnes-vyvazi-do-celeho-sveta/>
- (25) Exportní cena DHL UniCredit podvacáté ocenila české exportéry | BusinessInfo.cz. BusinessInfo.cz - Oficiální portál pro podnikání a export [online]. Copyright © 1997 [cit. 04.04.2021]. Dostupné online z: <https://www.businessinfo.cz/navody/exportni-cena-dhl-unicredit-2017-podvacate-ocenila-ceske-exportery/>
- (26) GMP a HACCP [online]. [cit. 02.05.2021]. Dostupné online z: <http://static.essensworld.com/public/gmp-haccp-cz.pdf>
- (27) O značce Dermacol - Dermacol – péče o pleť, tělo a dekorativní kosmetika. [online]. Dermacol, a. s. [cit. 02.05.2021]. Dostupné online z: <https://www.dermacol.cz/o-nas/>
- (28) SCHOLLEOVÁ, Hana, 2017. Ekonomické a finanční řízení pro neekonomy: 3., aktualizované vydání. Třetí vydání. Praha: Grada Publishing, a.s. ISBN 978-80-271-0413-0.
- (29) Přidaná hodnota - Febmat [online]. [cit. 02.05.2021] Dostupné online z: <https://www.febmat.com/clanek-pridana-hodnota/>
- (30) Analytické materiály: Finanční analýza podnikové sféry 2015–2019, ©2005–2021. Ministerstvo průmyslu a obchodu [online]. [cit. 02.05.2021]. Dostupné online z: www.mpo.cz/cz/rozcestnik/analyticke-materialy-a-statistiky/analyticke-materialy/
- (31) Míra zaměstnanosti a nezaměstnanosti 2019. Český statistický úřad. ČSÚ [online] [cit. 02.05.2021]. Dostupné online z: <https://www.czso.cz/csu/czso/cri/miry-zamestnanosti-nezamestnanosti-a-ekonomicke-aktivity-prosinec-2019>
- (32) Vývoj průměrné mzdy – kurzy.cz [online] [cit. 10.05.2021]. Dostupné online z: <https://www.kurzy.cz/makroekonomika/mzdy/?imakroGraphFrom=1.1.2011>
- (33) Make-up prodáváme v 70 zemích světa a nosit se dá i pod rouškou. Forbes.cz [cit. 10.05.2021] Dostupné online z: <https://forbes.cz/make-up-prodavame-v-70-zemich-sveta-nosit-se-da-i-pod-rouskou-rika-vera-komarova/>

- (34) První vláda Andreje Babiše – Wikipedie. [online]. [cit. 10.05.2021] Dostupné online z: https://cs.wikipedia.org/wiki/Prvn%C3%AD_vl%C3%A1da_Andreje_Babi%C5%A1e
- (35) Základní charakteristiky ekonomického postavení obyvatelstva ve věku 15 a více let – Český statistický úřad. [online] [cit. 10.05.2021] Dostupné online z: https://vdb.czso.cz/vdbvo2/faces/cs/index.jsf?page=vystup-objekt&pvo=ZAM01-B&skupId=426&katalog=30853&pvo=ZAM01-B&str=v467&u=v413_VUZEMI_97_19
- (36) Druhá vláda Andreje Babiše – Wikipedie. [online]. [cit. 10.05.2021] Dostupné online z: https://cs.wikipedia.org/wiki/Druh%C3%A1_vl%C3%A1da_Andreje_Babi%C5%A1e
- (37) Vývoj HDP v ČR – kurzy.cz [online]. [cit. 11.05.2021] Dostupné online z: <https://www.kurzy.cz/makroekonomika/hdp/?G=3&A=1&page=2>
- (38) Aktuální populační vývoj v kostce – Český statistický úřad [online]. [cit. 11.05.2021] Dostupné online z: <https://www.czso.cz/csu/czso/aktualni-populacni-vyvoj-v-kostce>
- (39) Co byste měli vědět, než začnete prodávat kosmetiku – MeziZenami.cz [online]. [cit. 11.05.2021] Dostupné online z: <https://www.mezizenami.cz/co-byste-meli-vedet-nez-zacnete-prodavat-kosmetiku-1-dil>
- (40) Lékárny Benu utržily 7,6 miliardy korun. Rekordní výsledky podpořil miliardový e-shop i spolupráce s Rohlíkem – czechcrunch.cz [online]. [cit. 11.05.2021] Dostupné online z: <https://www.czechcrunch.cz/2021/04/lekarny-benu-utrzily-76-miliardy-korun-rekordni-vysledky-podporil-miliardovy-e-shop-i-spoluprace-s-rohlikem/>
- (41) Polovina Čechů nakupuje potraviny online ve větší míře než před pandemií. Pětina z nich se už do kamenných obchodů po pondělním rozvolnění nevrátí – kurzy.cz [online]. [cit. 11.05.2021] Dostupné online z: <https://www.kurzy.cz/zpravy/591871-polovina-cechu-nakupuje-potraviny-online-ve-vetsi-mire-nez-pred-pandemii-petina-z-nich-se-uz-do/>
- (42) 89/2012 Sb. Občanský zákoník (nový). Zákony pro lidi - Sbírka zákonů ČR v aktuálním konsolidovaném znění [online]. [cit. 12.05.2021]. Dostupné online z: <https://www.zakonyprolidi.cz/cs/2012-89>

SEZNAM GRAFŮ

Graf č. 1: Vývoj aktiv	41
Graf č. 2: Vývoj pasiv	44
Graf č. 3: Vývoj výsledku hospodaření	47
Graf č. 4: Vertikální analýza aktiv	49
Graf č. 5: Vertikální analýza pasiv	51
Graf č. 6: Vývoj rozdílových ukazatelů	53
Graf č. 7: Ukazatele rentability	55
Graf č. 8: Vývoj ukazatelů likvidity	57
Graf č. 9: Doby úhrad pohledávek a závazků	58
Graf č. 10: Porovnání ukazatelů zadluženosti	61
Graf č. 11: Vývoj indexu bonity	64
Graf č. 12: Altmanův model	65
Graf č. 13: Vývoj Indexu IN05	66
Graf č. 14: HDP v letech 2015-2019	69

SEZNAM VZORCŮ

Vzorec č. 1: Horizontální analýza - absolutní změna (3)	18
Vzorec č. 2: Horizontální analýza - procentuální změna (3).....	18
Vzorec č. 3: Vertikální analýza (2).....	18
Vzorec č. 4: Čistý pracovní kapitál ze strany aktiv (6)	19
Vzorec č. 5: Čistý pracovní kapitál ze strany pasiv (7)	19
Vzorec č. 6: Čisté pohotové prostředky (6).....	19
Vzorec č. 7: Čistý peněžně pohledávkový fond (2)	19
Vzorec č. 8: Rentabilita aktiv (4)	20
Vzorec č. 9: Rentabilita vlastního kapitálu (4)	20
Vzorec č. 10: Rentabilita tržeb (1)	20
Vzorec č. 11: Běžná likvidita (8)	21
Vzorec č. 12: Pohotová likvidita (8)	21
Vzorec č. 13: Okamžitá likvidita (8)	21
Vzorec č. 14: Obrat celkových aktiv (6).....	22
Vzorec č. 15: Obrat stálých aktiv (6)	22
Vzorec č. 16: Obrat zásob (6).....	22
Vzorec č. 17: Doba obratu zásob (8).....	23
Vzorec č. 18: Doba obratu pohledávek (8)	23
Vzorec č. 19: Doba obratu závazků (8).....	23
Vzorec č. 20: Celková zadluženost (1)	23
Vzorec č. 21: Koeficient samofinancování (3)	24
Vzorec č. 22: Úrokové krytí (1).....	24
Vzorec č. 23: Míra zadluženosti (1)	24
Vzorec č. 24: Doba splácení dluhů (1)	24
Vzorec č. 25: Nákladovost výnosů (6)	24
Vzorec č. 26: Materiálová náročnost výnosů (6)	25
Vzorec č. 27: Produktivita práce z přidané hodnoty (28)	25
Vzorec č. 28: Přidaná hodnota (29)	25
Vzorec č. 29: Obchodní marže (29).....	25
Vzorec č. 30: Výkony (29)	25

Vzorec č. 31: Výkonová spotřeba (29)	26
Vzorec č. 32: Index bonity (2)	26
Vzorec č. 33: Z-skóre 1968 (2)	28
Vzorec č. 34: Z-skóre 1983 (2)	28
Vzorec č. 35: Index IN05 (6)	29

SEZNAM OBRÁZKŮ

Obrázek č. 1: Elementární metody FA.....	17
Obrázek č. 2: Porterův model pěti sil	32
Obrázek č. 3: Logo Dermacol (24).....	35
Obrázek č. 4: Organizační struktura.....	38

SEZNAM TABULEK

Tabulka č. 1: Zjednodušená struktura rozvahy	15
Tabulka č. 2: Rozvaha.....	15
Tabulka č. 3: SWOT analýza	34
Tabulka č. 4: Horizontální analýza aktiv	39
Tabulka č. 5: Horizontální analýza pasiv	42
Tabulka č. 6: Horizontální analýza VZZ.....	45
Tabulka č. 7: Vertikální analýza aktiv	48
Tabulka č. 8: Vertikální analýza pasiv	50
Tabulka č. 9: Analýza rozdílových ukazatelů	52
Tabulka č. 10: Ukazatele rentability.....	54
Tabulka č. 11: Ukazatele likvidity	56
Tabulka č. 12: Ukazatele aktivity	58
Tabulka č. 13: Ukazatele zadluženosti.....	60
Tabulka č. 14: Provozní ukazatele.....	62
Tabulka č. 15: Index bonity	63
Tabulka č. 16: Altmanův bankrotní model	64
Tabulka č. 17: Index IN05.....	65
Tabulka č. 18: Míra inflace	69
Tabulka č. 19: Míra nezaměstnanosti.....	70

SEZNAM POUŽITÝCH ZKRATEK

CF	cash flow
ČPK	čistý pracovní kapitál
ČPP	čisté pohotové prostředky
ČPPF	čistý peněžně-pohledávkový fond
ČR	Česká republika
DFM	dlouhodobý finanční majetek
DHM	dlouhodobý hmotný majetek
DNM	dlouhodobý nehmotný majetek
EAT	zisk po zdanění
EBT	zisk před zdaněním
EBIT	zisk před úhradou úroků a daní
FA	finanční analýza
HDP	hrubý domácí produkt
IB	index bonity
ROA	rentabilita vloženého kapitálu
ROE	rentabilita vlastního kapitálu
ROS	rentabilita tržeb
VH	výsledek hospodaření
ZK	základní kapitál

SEZNAM PŘÍLOH

Příloha č. 1: Rozvaha – aktiva	I
Příloha č. 2: Rozvaha - pasiva.....	II
Příloha č. 3: Výkaz zisků a ztrát.....	III
Příloha č. 4: Provozní a celkový cash flow.....	IV

Příloha č. 1: Rozvaha – aktiva
(Zdroj: Vlastní zpracování dle (22))

AKTIVA v tis. Kč	2015	2016	2017	2018	2019
AKTIVA CELKEM	392 874	510 438	653 017	700 412	705 625
Dlouhodobý majetek	136 504	117 585	151 691	225 131	238 254
Dlouhodobý nehmotný majetek	5 651	1 702	722	2 568	1 960
Ocenitelná práva	5 651	1 583	607	2 300	1 694
Software	1 830	1 264	431	2 232	1 437
Ostatní ocenitelná práva	3 821	320	176	68	257
Poskytnuté zálohy na dlouhodobý nehmotný majetek a nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek	0	119	115	266	266
Nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek	0	119	115	266	266
Dlouhodobý hmotný majetek	130 853	115 883	150 968	136 479	148 779
Pozemky a stavby	5 086	6 446	7 555	6 871	21 481
Stavby	5 086	6 446	7 555	6 871	21 481
Hmotné movité věci a jejich soubory	3 661	4 542	5 728	8 824	23 629
Oceňovací rozdíl k nabytému majetku	122 106	104 895	137 685	120 474	103 264
Ostatní dlouhodobý hmotný majetek	0	0	0	45	181
Jiný dlouhodobý hmotný majetek	0	0	0	45	181
Poskytnuté zálohy na dlouhodobý hmotný majetek a nedokončený dlouhodobý hmotný majetek	0	0	0	265	224
Nedokončený dlouhodobý hmotný majetek				265	224
Dlouhodobý finanční majetek	0	0	1	86 086	87 515
Podíly - ovládaná nebo ovládající osoba	0	0	0	2 247	2 262
Zápůjčky a úvěry - ovládaná nebo ovládající osoba	0	0	0	83 329	84 901
Ostatní dlouhodobé cenné papíry a podíly	0	0	1	1	1
Zápůjčky a úvěry - ostatní	0	0	0	509	351
Oběžná aktiva	247 934	385 926	493 758	463 164	441 617
Zásoby	88 554	103 697	128 303	190 206	164 204
Materiál	23 257	23 578	30 110	43 826	39 070
Výrobky a zboží	65 297	80 119	98 193	146 380	125 134
Zboží	65 297	80 119	98 193	146 380	125 134
Pohledávky	150 470	172 704	165 534	250 697	266 366
Dlouhodobé pohledávky	0	45 716	23 117	29 783	29 212
Pohledávky - ostatní	0	45 716	23 117	29 783	29 212
Jiné pohledávky	0	45 716	23 117	29 783	29 212
Krátkodobé pohledávky	150 470	126 988	142 417	220 914	237 154
Pohledávky z obchodních vztahů	115 081	101 319	113 208	150 307	139 929
Pohledávky - ovládaná nebo ovládající osoba	0	0	0	46 131	43 338
Pohledávky - ostatní	35 389	25 669	29 209	24 476	53 887
Stát - daňové pohledávky	3 938	583	5 109	8 335	15 768

Krátkodobé poskytnuté zálohy	3 541	4 239	4 897	6 378	7 518
Dohadné účty aktivní	0	0	371	0	0
Jiné pohledávky	27 910	20 847	18 832	22 261	11 047
Peněžní prostředky	8 910	109 525	199 921	22 261	11 047
Peněžní prostředky v pokladně	301	407	2 022	923	856
Peněžní prostředky na účtech	8 609	109 118	197 899	21 338	10 191
Časové rozlišení aktiv	8 436	6 927	7 568	12 117	25 754
Náklady příštích období	8 418	6 837	7 409	12 058	25 720
Příjmy příštích období	18	90	159	59	34

Příloha č. 2: Rozvaha - pasiva

(Zdroj: Vlastní zpracování dle (22))

PASIVA v tis. Kč	2015	2016	2017	2018	2019
PASIVA CELKEM	392 874	510 438	653 017	700 412	705 625
Vlastní kapitál	114 974	167 889	310 476	359 060	278 062
Základní kapitál	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000
Základní kapitál	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000
Ážio a kapitálové fondy	200 000	200 000	200 000	200 075	130 090
Kapitálové fondy	200 000	200 000	200 000	200 075	130 090
Ostatní kapitálové fondy	200 000	200 000	200 000	200 000	130 000
Oceňovací rozdíly z přecenění majetku a závazků	0	0	0	75	90
Výsledek hospodaření minulých let	-154 489	-155 025	-102 112	40 476	88 985
Nerozdělený zisk minulých let	0	0	0	40 476	88 985
Neuhrazená ztráta minulých let	-154 489	-155 025	-102 112	0	0
Výsledek hospodaření běžného účetního období	-537	52 914	142 588	48 509	-11 013
Cizí zdroje	277 888	342 539	342 346	341 343	427 553
Závazky	236 597	342 539	342 346	427 553	427 553
Dlouhodobé závazky	55 700	120 000	15 500	174 531	247 597
Závazky k úvěrovým institucím	16 661	15 500	15 500	15 500	84 764
Závazky - ostatní	55 700	104 500	0	159 031	162 833
Závazky ke společníkům	0	0	0	2 239	0
Jiné závazky	55 700	104 500	0	156 792	162 833
Krátkodobé závazky	180 897	222 539	326 846	166 812	179 956
Závazky k úvěrovým institucím	1 161	0	0	87 827	90 689
Závazky z obchodních vztahů	70 255	78 873	86 008	52 563	62 390
Závazky - ovládaná nebo ovládající osoba	46 415	63 834	4 818	2 555	8 355
Závazky - ostatní	87 696	79 832	236 020	23 867	18 522
Krátkodobé finanční výpomoci	23 469	25 403	154 439	7 093	2 242
Závazky k zaměstnancům	1 939	2 114	3 061	3 389	3 497

Závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění	1 193	1 277	1 872	2 041	2 076
Stát - daňové závazky a dotace	352	325	14 943	3 933	653
Dohadné účty pasivní	8 791	7 311	8 618	7 411	10 044
Jiné závazky	51 952	43 402	53 087	0	10
Časové rozlišení pasiv	12	10	195	9	10
Výdaje příštích období	12	10	9	9	10
Výnosy příštích období	0	0	186	0	0

Příloha č. 3: Výkaz zisků a ztrát
(Zdroj: Vlastní zpracování dle (22))

VÝKAZ ZISKŮ A ZTRÁT v tis. Kč	2015	2016	2017	2018	2019
Tržby z prodeje výrobků a služeb	7779	11235	7154	7714	7808
Tržby za prodej zboží	396687	456793	587796	644926	590533
Výkonová spotřeba	332372	345270	399389	496394	496065
Náklady vynaložené na prodané zboží	179181	177647	200823	246062	262883
Spotřeba materiálu a energie	18263	18903	21400	25347	23832
Služby	134928	148720	177166	224985	209350
Aktivace	258	-411	-452	-680	-679
Osobní náklady	41668	41742	56516	69081	76379
Mzdové náklady	30483	30615	41535	50720	56033
Náklady na sociální zabezpečení, zdravotní pojištění a ostatní náklady	10643	11127	14981	18361	20346
2. 1. Náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	10643	10515	14265	17298	19096
2.2. Ostatní náklady	0	612	716	1063	1250
Úpravy hodnot v provozní oblasti	23691	24031	-29160	20255	25492
Úpravy hodnot dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku	0	23381	-29146	21709	25089
1.1. Úpravy hodnot dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku - trvalé	0	23381	20854	21709	25089
1.2. Úpravy hodnot dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku - dočasné	0	0	-50000	0	0
Úpravy hodnot pohledávek	0	650	-14	-1454	403
Ostatní provozní výnosy	22827	11780	21136	28908	21939
Tržby z prodeje dlouhodobého majetku	12	0	0	62	738
Tržby z prodeje materiálu	19818	7088	14366	23155	16452
Jiné provozní výnosy	2997	4692	6770	5691	4749
Ostatní provozní náklady (ř. 25 až 29)	25229	13498	24092	32306	25967
Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku	0	0	0	0	738
Zůstatková cena prodaného materiálu	20385	7570	15272	25679	18388
Daně a poplatky	73	97	154	73	74
Jiné provozní náklady	4771	5831	8666	6554	6767
Provozní výsledek hospodaření	4618	55678	165701	64192	-2944

Výnosové úroky a podobné výnosy	1402	2177	1614	3335	4141
Výnosové úroky a podobné výnosy - ovládaná nebo ovládající osoba	0	0	1427	1768	1696
Ostatní výnosové úroky a podobné výnosy	1402	2177	187	1567	2445
Nákladové úroky a podobné náklady	4207	3867	4712	6201	10351
Nákladové úroky a podobné náklady - ovládaná nebo ovládající osoba	0	9	259	93	150
Ostatní nákladové úroky a podobné náklady		3858	4453	6108	10201
Ostatní finanční výnosy	981	578	4246	3990	2755
Ostatní finanční náklady	3331	1652	9938	3944	4614
Finanční výsledek hospodaření	-5155	-2764	-8790	-2820	-8069
Výsledek hospodaření před zdaněním	-537	52914	156911	61372	-11013
Daň z příjmů za běžnou činnost	0	0	14323	12863	0
Daň z příjmů splatná	0	0	14323	12863	0
Výsledek hospodaření po zdanění	-537	52914	142588	48509	-11013
Výsledek hospodaření za účetní období	-537	52914	142588	48509	-11013
Čistý obrat za účetní období = I. + II. + III. + IV. + V. + VI. + VII.	429676	482563	621946	688873	627176

Příloha č. 4: Provozní a celkový cash flow
(Zdroj: Vlastní zpracování dle (22))

Čistý peněžní tok z provozní činnosti	22 679	58 600	177 257	-237 743	23 289
Čistý peněžní tok	7 871	100 615	90 396	-177 660	-11 214